

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

ĐỖ THỊ THANH

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2020

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

ĐỖ THỊ THANH

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số : 8340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS TS. Phạm Đức Cường

HÀ NỘI - 2020

LỜI CẢM ƠN

Trước hết em xin chân thành cảm ơn quý thầy cô Trường Đại học Lao động – Xã hội đã truyền đạt những kiến thức và kinh nghiệm quý báu trong suốt thời gian em học tại trường, đặc biệt em xin chân thành cảm ơn thầy cô đã tận tình hướng dẫn em trong quá trình xây dựng đề cương, tìm kiếm tài liệu, tổ chức nghiên cứu và hoàn thành luận văn, nhờ vậy mà em có thể hoàn thành nghiên cứu này.

Tôi cũng xin cảm ơn Ban lãnh đạo và các anh, chị đồng nghiệp trong Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn đã nhiệt tình giúp đỡ tôi trong quá trình thu thập thông tin cũng như cung cấp các số liệu có liên quan đến đề tài nghiên cứu, tạo điều kiện tốt nhất để tôi hoàn thành được luận văn này.

Trong quá trình thực hiện luận văn, tuy em đã cố gắng để hoàn thiện luận văn và tiếp thu những ý kiến góp ý của thầy hướng dẫn, bạn bè, đồng nghiệp Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, tuy nhiên sẽ không tránh khỏi những sai sót.

Trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, tháng 10 .năm 2020

Tác giả luận văn

Đỗ Thị Thanh

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn “**Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn**” là đề tài nghiên cứu độc lập của riêng cá nhân tôi dưới sự hướng dẫn của thầy cô và sự hỗ trợ giúp đỡ của Ban Lãnh đạo và một số CBNV của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn. Các nguồn tài liệu trích dẫn và số liệu sử dụng của luận văn này là trung thực. Đồng thời tôi cam kết rằng kết quả nghiên cứu này chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào.

Tôi xin cam đoan rằng mọi sự giúp đỡ cho việc thực hiện Luận văn này đã được cảm ơn và các thông tin trích dẫn trong Luận văn đã được chỉ rõ nguồn gốc.

Hà Nội, tháng 10 năm 2020

Học viên thực hiện Luận văn

Đỗ Thị Thanh

MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	I
DANH MỤC BẢNG BIỂU SƠ ĐỒ.....	II
PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO	7
TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	7
1.1. Báo cáo tài chínhdoanh nghiệp và ý nghĩa phân tích hệ thống báo cáo tài chính.....	7
1.1.1. Báo cáo tài chính doanh nghiệp	7
1.1.2. Ý nghĩa phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp	12
1.1.3. Mục tiêu của phân tích Báo cáo tài chính	14
1.2. Dữ liệu và phương pháp phân tích hệ thống báo cáo tài chính	15
1.2.1. Dữ liệu dùng cho phân tích	15
1.2.2. Các phương pháp phân tích.....	21
1.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính.....	24
1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính	24
1.3.2. Phân tích công nợ và khả năng thanh toán.....	29
1.3.3. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ	33
1.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh	36
Vòng quay Tổng tài sản (Total asset turnover):.....	37
1.3.5. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời	37
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	39
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN.....	40
2.1. Tổng quan về Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn	40
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	40

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động kinh doanh.....	43
2.1.3. Đặc điểm tổ chức hệ thống kế toán của Công ty	45
2.1.5. Các dữ liệu về đối thủ cạnh tranh	48
2.2. Phân tích thực trạng báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn	49
2.2.1 Phân tích tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh thông qua các báo cáo tài chính.....	49
2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính	49
2.2.1 Phân tích tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh thông qua các báo cáo tài chính.....	63
2.2.2. Phân tích công nợ và khả năng thanh toán.....	74
2.2.3. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ	78
2.2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh	82
2.2.5. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời	85
2.3. Đánh giá tình hình tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.....	89
2.3.1. Những kết quả đạt được	89
2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại	89
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	92
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CHO CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN.....	93
3.1. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.	93
3.2. Giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.....	94
3.2.1. Về khái quát tình hình tài chính và tài trợ vốn.....	94
3.2.2. Về nâng cao hiệu quả dòng tiền	95
3.2.3. Về hiệu quả kinh doanh.....	98

3.3. Điều kiện áp dụng.....	102
3.3.1. Đối với Nhà nước.....	102
3.3.2. Đối với Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.....	103
KẾT LUẬN	104
TÀI LIỆU THAM KHẢO	106

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Nội dung
1	BCĐKT	Bảng Cân Đối Kế Toán
2	BCKQKD	Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh
4	BCLCTT	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
5	TMBCTC	Thuyết Minh Báo Cáo Tài Chính
6	GTGT	Giá trị gia tăng
7	DN	Doanh nghiệp
8	TSCĐ	Tài sản cố định
9	BCTC	Báo Cáo Tài Chính
10	NH	Ngắn hạn
11	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
12	CPBH	Chi phí bán hàng
13	CPQL	Chi phí quản lý
14	HĐKD & HĐTC	Hoạt động kinh doanh & hoạt động tài chính

DANH MỤC BẢNG BIỂU SƠ ĐỒ

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng năm 2018-2019	48
Bảng 2.2. Bảng phân tích tình hình biến động tài sản năm 2018	50
Bảng 2.3: Bảng phân tích tình hình biến động tài sản năm 2019	53
Bảng 2.4: Bảng phân tích tình hình biến động nguồn vốn năm 2018	57
Bảng 2.5: Bảng phân tích tình hình biến động nguồn vốn năm 2019	60
Bảng 2.6: Bảng báo cáo KQHĐKD năm 2017-2019	63
Bảng 2.7: Bảng phân tích biến động giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý	65
Bảng 2.8: Bảng phân tích ảnh hưởng của hoạt động tài chính đến tổng lợi nhuận	69
Bảng 2.9. Bảng phân tích ảnh hưởng của hoạt động khác đến lợi nhuận	71
Bảng 2.10: Bảng phân tích tỉ suất nợ	72
Bảng 2.11: Bảng phân tích tỉ suất tự tài trợ	73
Bảng 2.12: Bảng phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn	74
Bảng 2.14: Bảng phân tích khả năng thanh toán nhanh bằng tiền	76
Bảng 2.15: Bảng phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh.....	78
Bảng 2.16: Bảng phân tích tỷ trọng tiền bán hàng trong doanh thu	79
Bảng 2.17: Bảng lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư	80
Bảng 2.18: Bảng lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính	81
Bảng 2.19: Bảng phân tích vòng quay hàng tồn kho	82
Bảng 2.20: Bảng phân tích vòng quay khoản phải thu.....	83
Bảng 2.21: Bảng phân tích vòng quay tổng tài sản.....	84
Bảng 2.22: Bảng phân tích lợi nhuận	85
Bảng 2.23. Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA).....	86

III

Bảng 2.24. Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)..87

Bảng 2.25. Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận trên doanh thu (ROS).....88

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.....45

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán46

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi theo hướng kinh tế thị trường, mở cửa hội nhập kinh tế khu vực cũng như toàn cầu: tham gia tích cực vào các tổ chức quốc tế như WTO, APEC, AFTA, TPP....và ký nhiều hiệp định song phương và đa phương. Hệ thống doanh nghiệp không ngừng đổi mới và phát triển theo hướng đa dạng hóa các loại hình doanh nghiệp và hình thức sở hữu. Hội nhập kinh tế ngày càng diễn ra sâu rộng hơn, quy luật sinh tồn và đào thải ngày càng tỏ rõ sức mạnh trong cuộc cạnh tranh dữ dội để tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp đặc biệt. Từ đó đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với nhà quản lý, quản trị doanh nghiệp đặc biệt là quản trị tài chính doanh nghiệp cần hiểu biết và có kiến thức cơ bản về phân tích tài chính doanh nghiệp để có thể phân tích có những đánh giá đúng đắn hoạt động, hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp theo hệ thống chỉ tiêu kinh tế tài chính phù hợp. Để thông qua đó chủ doanh nghiệp biết được tình hình tài chính của doanh nghiệp mình, biết được điểm mạnh, điểm yếu để đưa ra các quyết định kịp thời chính xác.

Phân tích báo cáo tài chính không chỉ có vai trò quan trọng đối với các nhà quản trị, mà nó còn cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà cung cấp, nhà cho vay, người lao động, cơ quan quản lý nhà nước, các nhà đầu tư. Phân tích báo cáo tài chính giúp các nhà cung cấp tín dụng đánh giá được các rủi ro tài chính để đưa ra được các quyết định tài trợ vốn hợp lý. Bên cạnh đó việc xem xét báo cáo tài chính và vị trí của doanh nghiệp trong ngành và đưa ra các hoạch định chiến lược trong tương lai của doanh nghiệp.

Trên cơ sở tầm quan trọng của việc phân tích báo cáo tài chính với mong muốn cung cấp thêm thông tin về tình hình tài chính của Công ty giúp các nhà

đầu tư, cá nhân, tổ chức có liên quan có cái nhìn khách quan, trung thực và cái đích hướng tới là quyết định chính xác của các nhà quản trị của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, tác giả chọn đề tài **“Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn”** cho làm luận văn thạc sỹ.

2. Tổng quan nghiên cứu liên quan đến đề tài

Phân tích báo cáo tài chính là một công cụ quản lý hiệu quả, kết quả của việc phân tích báo cáo tài chính được rất nhiều đối tượng quan tâm để phục vụ cho mục đích của mình. Vì vậy rất nhiều người chọn đề tài nghiên cứu phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Cụ thể:

Luận văn thạc sỹ của Nguyễn Thị Bảo Yến (2011) với đề tài Phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần nhựa Bình Minh. Nội dung nghiên cứu của đề tài này là đánh giá tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty cùng với hiệu quả hoạt động kinh doanh cùng với các tỷ số tài chính, tìm hiểu điểm mạnh, điểm yếu của công ty và đề ra biện pháp khắc phục. Tuy nhiên đề tài chưa đi sâu vào nghiên cứu về tình hình kết quả hoạt động như đi vào phân tích tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận.

Luận văn thạc sỹ của Mai Nguyễn Minh Dương (2017) với đề tài nghiên cứu: Phân báo cáo tài chính Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng. Nội dung nghiên cứu là: Phân tích từng khoản mục quan trọng trong Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và các tỷ số tài chính để xem chúng biến động theo chiều hướng tích cực hay tiêu cực, có phù hợp với tính chất và hoạt động của công ty hay không. Tìm nguyên nhân của các biến động, phân tích tình hình tài chính Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng. Đề ra biện pháp để cải thiện tình hình tài chính tốt hơn. Tuy nhiên đề tài chưa đi sâu vào phân tích các biến động trong bảng lưu chuyển tiền tệ và mức độ rủi ro trong hoạt động của công ty .

Luận văn “*Hoàn thiện phân tích BCTC tại Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Long*” của tác giả Đặng Đức Tình (2017) đã khái quát những vấn đề lý luận về phân tích BCTC, tiến hành phân tích và đề xuất những giải pháp cụ thể giúp hoàn thiện công tác phân tích BCTC tại công ty. Trong nghiên cứu của mình, tác giả tập trung phân tích những yếu tố của hoạt động sản xuất nên khác với lĩnh vực mà học viên nghiên cứu.

Luận văn thạc sỹ của Nguyễn Thị Thủy (2019), Phân tích báo cáo tài chính của Công ty CP Nhựa và Cơ Khí Hải Phòng

Luận văn tác giả phân tích: báo cáo tài chính qua bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính

Phân tích khái quát tình hình tài chính: tình hình chung, tỉ suất đầu tư, tỉ suất vốn chủ sở hữu.

Phân tích các chỉ tiêu chủ yếu về tình hình tài chính: Nhóm chỉ tiêu thanh toán (các khoản phải thu, các khoản phải trả). Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn (số vòng quay vốn chung, số vòng luân chuyển hàng hoá, thời hạn thanh toán). Nhóm chỉ tiêu lợi nhuận (hệ số lãi gộp, hệ số lãi ròng, suất sinh lời tài sản, suất sinh lời vốn chủ sở hữu, phương trình DuPont: dựa vào bảng kế toán và báo cáo thu nhập Công ty CP Nhựa và Cơ Khí Hải Phòng tính ROE và cho thấy tác dụng của phương trình DuPont cùng sơ đồ DuPont trong quan hệ hàm số giữa các tỷ suất, hệ số lợi nhuận khác). Nhóm chỉ tiêu cơ cấu tài chính (hệ số nợ so với tài sản, hệ số nợ so với vốn, ví dụ về tính suất sinh lời của vốn chủ sở hữu với cấu trúc tài chính khác nhau).

Qua nghiên cứu một số luận văn nêu trên, thừa nhận các đóng góp và các kết quả nghiên cứu đã đạt được, nhưng tác giả nhận thấy những năm gần đây chưa có đề tài nào viết về phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần

bao bì nhựa Sài Gòn. Chính vì vậy tác giả chọn đề tài để nghiên cứu cho luận văn tốt nghiệp.

3. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu, hệ thống hóa và góp phần làm rõ hơn những vấn đề lý luận về phân tích tình hình tài chính nói chung và năng lực tài chính nói riêng của các doanh nghiệp. Mục đích cơ bản của đề tài là dựa trên những dữ liệu chính trong quá khứ và hiện tại của Công ty Cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng và an ninh tài chính của doanh nghiệp, dự đoán được chính xác các chỉ tiêu tài chính trong tương lai cũng như rủi ro tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải, qua đó đưa ra các kiến nghị biện pháp cụ thể nhằm nâng cao tình hình tài chính cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua đó, xác định được mục tiêu chính là:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận cơ sở cơ bản về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Từ đó thấy được các phương pháp và nội dung phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp.
- Đánh giá tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua phân tích Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, tìm ra điểm mạnh và điểm yếu về tình trạng tài chính của công ty.
- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh cho Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

4. Câu hỏi nghiên cứu

Từ mục tiêu nghiên cứu trên, luận văn sẽ tập trung trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau:

- Để đánh giá năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh, hệ thống chỉ tiêu tài chính nào có thể được sử dụng?
- Tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần bao

bì nhựa Sài Gòn giai đoạn 2017-2019 như thế nào?

- Từ việc phân tích các chỉ tiêu tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, có thể đưa ra những kiến nghị gì cho ban lãnh đạo công ty, cho nhà đầu tư và những người sử dụng thông tin nói chung?

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là phân tích Báo cáo tài chính của Phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn thông qua các chỉ tiêu trên BCTC của công ty.

Phạm vi về nội dung: phân tích BCTC.

Phạm vi nghiên cứu của luận văn về mặt không gian là thực trạng Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

Phạm vi thời gian: Nghiên cứu số liệu BCTC của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn từ năm 2017 – 2019.

6. Phương pháp nghiên cứu

Nguồn dữ liệu và phương pháp thu nhập dữ liệu:

Dữ liệu thứ cấp: Dữ liệu thứ cấp là dữ liệu do người khác thu nhập, sử dụng cho các mục đích có thể khác với mục đích nghiên cứu của chúng ta. Dữ liệu thứ cấp có thể là dữ liệu chưa xử lý (còn gọi là dữ liệu thô) hoặc dữ liệu đã xử lý. Đối với luận văn này, tác giả đã thu thập các dữ liệu thứ cấp bao gồm:

Dữ liệu về cơ sở lý luận phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp lấy từ các giáo trình, bài giảng, sách báo uy tín.

Tài liệu giới thiệu về lịch sử hình thành và phát triển của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

Hệ thống BCTC đã được kiểm toán các năm 2017, 2018, 2019 được lấy từ website của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

Kỹ thuật xử lý dữ liệu: Tác giả dùng phần mềm excel để tính toán, xử lý dữ liệu, mô tả các chỉ tiêu nhất định, vẽ đồ thị mô tả theo thời kỳ

Phương pháp trình bày dữ liệu: Dữ liệu trong đề tài nghiên cứu sẽ được tác giả trình bày dưới dạng lời văn kết hợp với các bảng biểu, sơ đồ, đồ thị phân tích.

7. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu

- Về mặt lý luận: Đề tài nghiên cứu sẽ góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích BCTC trong doanh nghiệp từ đó là cơ sở cho việc áp dụng phân tích BCTC doanh nghiệp.

- Về mặt thực tiễn: Căn cứ vào kết quả phân tích BCTC Công ty Cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, đề tài nghiên cứu này sẽ giúp những người quan tâm có cái nhìn tổng quan về tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, phục vụ cho việc ra quyết định đúng đắn, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện phân tích BCTC của Công ty Cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn

8. Kết cấu luận văn

Đề tài nghiên cứu “Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn”. gồm 3 chương bao gồm:

Chương 1: Lý luận chung về phân tích báo cáo tài chính tại doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

Chương 3: Giải pháp nâng cao năng lực tài chính cho Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Báo cáo tài chính doanh nghiệp và ý nghĩa phân tích hệ thống báo cáo tài chính

1.1.1. Báo cáo tài chính doanh nghiệp

BCTC là sản phẩm cuối cùng trong quy trình kế toán, đó là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu, công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Nói cách khác, BCTC là phương tiện trình bày khả năng sinh lợi và thực trạng tài chính của doanh nghiệp cho những người quan tâm.

Báo cáo tài chính là hệ thống thông tin kinh tế, tài chính của đơn vị kế toán được trình bày theo biểu mẫu quy định tại chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán. Đây là loại báo cáo quan trọng nhất của doanh nghiệp và phải thực hiện nghiêm ngặt theo quy định của pháp luật.

Thông qua hệ thống BCTC của doanh nghiệp, các đối tượng sử dụng thông tin về tình hình kinh tế, tài chính thông qua việc đánh giá, phân tích và dự đoán tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đây cũng là báo cáo mang tính bắt buộc, do Nhà nước quy định với mục đích chủ yếu là cung cấp thông tin cho các đối tượng quan tâm ngoài doanh nghiệp.

Mục đích của Báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính dùng để cung cấp thông tin về tình hình tài chính, tình hình kinh doanh và các luồng tiền của một doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu quản lý của chủ doanh nghiệp, cơ quan Nhà nước và nhu cầu hữu ích của những người sử dụng trong việc đưa ra các quyết định kinh tế. Báo cáo tài chính phải cung cấp những thông tin của một doanh nghiệp về:

Tài sản: là tất cả những nguồn lực do doanh nghiệp kiểm soát, nắm giữ và có thể thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng tài sản đó. Tài sản được ghi trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp biểu hiện dưới hình thái vật chất như nhà xưởng, máy móc, thiết bị, vật tư hàng hóa hoặc không thể hiện dưới hình thái vật chất như bản quyền, bằng sáng chế.

Nợ phải trả: Nợ phải trả là số tiền nợ các cá nhân hay công ty khác, khi họ đã bán hàng hóa, dịch vụ, nguyên liệu cho doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp chưa thanh toán vì đã mua chúng dưới hình thức tín dụng thương mại.

Vốn chủ sở hữu: là các nguồn vốn thuộc sở hữu của chủ doanh nghiệp và các thành viên trong công ty liên doanh hoặc các cổ đông trong các công ty cổ phần.

Có 3 nguồn tạo nên vốn chủ sở hữu: số tiền góp vốn của các nhà đầu tư, tổng số tiền tạo ra từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (lợi nhuận chưa phân phối) và chênh lệch đánh giá lại tài sản.

Doanh thu, thu nhập khác, chi phí sản xuất kinh doanh và chi phí khác

Doanh thu: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Thu nhập khác: Là khoản thu góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu.

Chi phí sản xuất kinh doanh: là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra có liên quan đến hoạt động sản xuất trong một thời kỳ nhất định có thể là tháng, quý, năm.

Các luồng tiền: là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính, phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của DN. BCLCTT cung cấp thông tin giúp người sử dụng đánh giá các thay đổi trong

tài sản thuần, cơ cấu tài chính, khả năng chuyển đổi của tài sản thành tiền, khả năng thanh toán và khả năng của DN trong việc tạo ra các luồng tiền trong quá trình hoạt động.

Ngoài các thông tin này, doanh nghiệp còn phải cung cấp các thông tin khác trong “Bản thuyết minh Báo cáo tài chính” nhằm giải trình thêm về các chỉ tiêu đã phản ánh trên các Báo cáo tài chính tổng hợp và các chính sách kế toán đã áp dụng để ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, lập và trình bày Báo cáo tài chính.

Kỳ lập báo cáo tài chính

Kỳ lập báo cáo tài chính năm: Doanh nghiệp phải lập báo cáo tài chính vào cuối kỳ kế toán năm; trường hợp pháp luật có quy định lập báo cáo tài chính theo kỳ kế toán khác thì đơn vị kế toán phải lập theo kỳ kế toán đó.

Kỳ kế toán năm là 12 tháng, tính từ đầu ngày 01 tháng 01 đến hết ngày 31 tháng 12 năm dương lịch. Doanh nghiệp có đặc thù về tổ chức, hoạt động được chọn kỳ kế toán năm là 12 tháng tròn theo năm dương lịch, bắt đầu từ đầu ngày 01 tháng đầu quý này đến hết ngày cuối cùng của tháng cuối quý trước năm sau và phải thông báo cho cơ quan tài chính, cơ quan thuế.

Kỳ lập Báo cáo tài chính giữa niên độ: Báo cáo tài chính giữa niên độ gồm Báo cáo tài chính quý (bao gồm cả quý IV) và Báo cáo tài chính bán niên.

Kỳ lập Báo cáo tài chính khác:

Các doanh nghiệp có thể lập Báo cáo tài chính theo kỳ kế toán khác (như tuần, tháng, 6 tháng, 9 tháng...) theo yêu cầu của pháp luật, của công ty mẹ hoặc của chủ sở hữu.

Đơn vị kế toán bị chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi hình thức sở hữu, giải thể, chấm dứt hoạt động, phá sản phải lập Báo cáo tài chính tại thời điểm chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi hình thức sở hữu, giải thể, chấm dứt hoạt động, phá sản.

Đối tượng lập báo cáo tài chính

Đối với báo cáo tài chính năm: Hệ thống Báo cáo tài chính năm được áp dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp thuộc các ngành và các thành phần kinh tế. Báo cáo tài chính năm phải lập theo dạng đầy đủ.

Đối với báo cáo tài chính giữa niên độ: Doanh nghiệp do Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ hoặc nắm giữ cổ phần chi phối, đơn vị có lợi ích công chúng phải lập Báo cáo tài chính giữa niên độ;

Các doanh nghiệp khác không thuộc đối tượng tại điểm a nêu trên được khuyến khích lập Báo cáo tài chính giữa niên độ (nhưng không bắt buộc).

Báo cáo tài chính giữa niên độ được lập dưới dạng đầy đủ hoặc tóm lược. Chủ sở hữu đơn vị quyết định việc lựa chọn dạng đầy đủ hoặc tóm lược đối với Báo cáo tài chính giữa niên độ của đơn vị mình nếu không trái với quy định của pháp luật mà đơn vị thuộc đối tượng bị điều chỉnh.

Trách nhiệm lập BCTC

Doanh nghiệp cấp trên có các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân phải lập Báo cáo tài chính của riêng đơn vị mình và Báo cáo tài chính tổng hợp. Báo cáo tài chính tổng hợp được lập trên cơ sở đã bao gồm số liệu của toàn bộ các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân và đảm bảo đã loại trừ tất cả số liệu phát sinh từ các giao dịch nội bộ giữa đơn vị cấp trên và đơn vị cấp dưới, giữa các đơn vị cấp dưới với nhau.

Các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân phải lập Báo cáo tài chính của mình phù hợp với kỳ báo cáo của đơn vị cấp trên để phục vụ cho việc tổng hợp Báo cáo tài chính của đơn vị cấp trên và kiểm tra của cơ quan quản lý Nhà nước.

Ý nghĩa của Báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính có ý nghĩa quan trọng đối với công tác quản lý của doanh nghiệp cũng như các cơ quan chủ quản và các đối tượng quan tâm tới doanh nghiệp. Điều đó được thể hiện chi tiết rõ ràng nhất ở những vấn đề sau đây:

BCTC là những báo cáo được trình bày hết sức tổng quát, phản ánh tổng quan nhất về tình hình tài sản, tài chính, các khoản nợ, nguồn hình thành tài sản và kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.

BCTC cung cấp những thông tin tài chính chủ yếu để nhằm đánh giá tình hình, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong kỳ đã qua, BCTC nhằm hỗ trợ cho việc kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

BCTC có tầm quan trọng trong việc phân tích, nghiên cứu, phát hiện những khả năng tiềm tàng, bên cạnh đó nhằm đề ra các quyết định về quản lý, điều hành hoạt động SXKD hoặc đầu tư của chủ sở hữu, các nhà đầu tư, các chủ nợ hiện tại và tương lai của doanh nghiệp.

BCTC còn là những căn cứ vô cùng quan trọng để đánh giá đúng cũng như xây dựng các kế hoạch kinh tế-kỹ thuật, tài chính của DN giúp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả SXKD cho doanh nghiệp.

Những thông tin trên BCTC là những căn cứ quan trọng trong việc phân tích, phát hiện những khả năng tiềm tàng về kinh tế. Trên cơ sở đó dự đoán tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như xu hướng phát triển của doanh nghiệp. Đó là căn cứ quan trọng, giúp cho việc đưa ra quyết định cho quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của các nhà quản trị doanh nghiệp hoặc là những quyết định của các nhà đầu tư, các chủ nợ, các cổ đông tương lai của doanh nghiệp.

1.1.2. Ý nghĩa phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp

Phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện tại, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được kết quả hoạt động của doanh nghiệp, và từ đó giúp những đối tượng quan tâm có những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích của họ. Có rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế, tài chính của doanh nghiệp. Mỗi đối tượng quan tâm theo giác độ và với mục tiêu khác nhau.

Phân tích Báo cáo tài chính với nhà quản lý

Là người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, nhà quản lý hiểu rõ nhất tài chính doanh nghiệp, do đó họ có nhiều thông tin phục vụ cho việc phân tích. Phân tích Báo cáo tài chính đối với nhà quản lý nhằm đáp ứng các mục tiêu sau:

Tạo ra những chu kỳ đều đặn để đánh giá hoạt động quản lý trong giai đoạn đã qua, việc thực hiện cân bằng tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp...

Đảm bảo cho các quyết định của Ban giám đốc phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, như các quyết định về đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận,...

Phân tích tài chính doanh nghiệp là cơ sở cho những dự đoán tài chính.

Phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp là một công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động.

Phân tích Báo cáo tài chính với các nhà đầu tư

Các nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý sử dụng, được hưởng lợi và cũng chịu rủi ro. Đó là các cổ đông, các cá nhân, hoặc các đơn vị, doanh nghiệp khác. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn. Các nhà đầu tư phải dựa vào những nhà chuyên nghiệp trung gian (chuyên gia phân tích tài chính) nghiên

cứu các thông tin kinh tế, tài chính, có những cuộc tiếp xúc trực tiếp với ban quản lý doanh nghiệp, làm rõ triển vọng phát triển của doanh nghiệp và đánh giá các cổ phiếu trên thị trường tài chính.

Phân tích Báo cáo tài chính với người cho vay

Đây là những người cho doanh nghiệp vay vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho SXKD. Khi cho vay, họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay. Thu nhập của họ là lãi suất tiền cho vay. Do đó, phân tích Báo cáo tài chính đối với người cho vay là xác định khả năng hoàn trả nợ của khách hàng.

Đối với những khoản cho vay ngắn hạn: Người cho vay quan tâm đến khả năng thanh toán ngay của doanh nghiệp. Nói cách khác là khả năng ứng phó của doanh nghiệp khi nợ vay đến hạn trả.

Đối với các khoản vay dài hạn: Người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi lại phụ thuộc vào khả năng sinh lời này.

Phân tích Báo cáo tài chính với những người hưởng lương trong doanh nghiệp

Đây là những người có thu nhập từ tiền lương được trả. Tuy nhiên, cũng có người hưởng lương của doanh nghiệp đồng thời lại có một số cổ phần nhất định trong doanh nghiệp thì ngoài phần thu nhập tiền lương được trả họ còn có tiền lời được chia. Cả hai khoản thu nhập này phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ những vấn đề nêu trên, cho thấy: Phân tích Báo cáo tài chính là công cụ hữu ích được dùng để xác định giá trị kinh tế, để đánh giá mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp, tìm ra nguyên nhân khách quan và chủ quan, giúp cho từng đối tượng lựa chọn và đưa ra được những quyết định phù hợp với mục đích mà họ quan tâm.

1.1.3. Mục tiêu của phân tích Báo cáo tài chính

Phân tích BCTC là quá trình sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích thích hợp để tiến hành xem xét, đánh giá dữ liệu phản ánh trên các BCTC cùng các quan hệ tương quan giữa các chỉ tiêu trên BCTC và các dữ liệu liên quan nhằm cung cấp thông tin hữu ích, đáp ứng nhu cầu thông tin từ nhiều phía của người sử dụng.

Bởi vậy phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp phải đạt được các mục tiêu sau:

Thứ nhất, phân tích báo cáo tài chính phải cung cấp đầy đủ những thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

Thứ hai, phân tích báo cáo tài chính cũng nhằm cung cấp thông tin quan trọng nhất cho chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của các nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của doanh nghiệp nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của doanh nghiệp.

Thứ ba, phân tích báo cáo tài chính cũng phải cung cấp tin về các nguồn lực kinh tế, vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của các quá trình, các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp. Đồng thời qua đó cho biết thêm nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, giúp cho chủ doanh nghiệp dự đoán chính xác quá trình phát triển doanh nghiệp trong tương lai.

Qua đó cho thấy, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp là quá trình kiểm tra, đối chiếu số liệu, so sánh số liệu về tài chính thực có của doanh nghiệp với quá khứ để định hướng trong tương lai. Từ đó, có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp và tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2. Dữ liệu và phương pháp phân tích hệ thống báo cáo tài chính

1.2.1. Dữ liệu dùng cho phân tích

**Báo cáo tài chính*

Báo cáo tài chính là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu và công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh, tình hình lưu chuyển tiền tệ và khả năng sinh lời trong kỳ của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính cung cấp các thông tin kinh tế - tài chính chủ yếu cho người sử dụng thông tin kế toán trong việc đánh giá, phân tích và dự đoán tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính được sử dụng như nguồn dữ liệu chính khi phân tích tài chính doanh nghiệp. Trong hệ thống báo cáo tài chính, Bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một tư liệu cốt yếu trong hệ thống thông tin về các doanh nghiệp.

Theo chế độ kế toán hiện hành, hệ thống BCTC áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước Việt Nam bao gồm 04 mẫu biểu báo cáo sau đây:

- Bảng cân đối kế toán (CĐKT) - Mẫu số B01-DN
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh - Mẫu số B02-DN
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (LCTT) - Mẫu số B03-DN
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính - Mẫu số B09-DN

* Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành nên tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định.

Kết cấu của bảng cân đối kế toán gồm 2 phần:

- **Phần tài sản:** Phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp, bao gồm: tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Mỗi khoản mục bao gồm nhiều chỉ tiêu khác nhau được sắp xếp theo một trình tự phù hợp với yêu cầu của công tác quản lý trong từng giai đoạn. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu ở phần này phản ánh số tài sản hiện có của doanh nghiệp ở thời điểm lập báo cáo; còn xét về mặt pháp lý, nó phản ánh vốn thuộc quyền sở hữu hoặc quyền quản lý lâu dài của doanh nghiệp.

- **Phần nguồn vốn:** Phản ánh nguồn hình thành nên các tài sản, bao gồm: Nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu. Mỗi loại mục lại bao gồm các chỉ tiêu khác nhau và cũng được sắp xếp theo một trình tự thích hợp với yêu cầu của công tác quản lý. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần nguồn vốn phản ánh các nguồn hình thành nên tài sản có của doanh nghiệp; còn xét về phương diện pháp lý, các chỉ tiêu này phản ánh trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp đối với các đối tượng đầu tư vốn (Nhà nước, ngân hàng, cổ đông), cũng như với khách hàng thông qua công nợ phải trả.

Bảng cân đối kế toán có những đặc điểm như sau:

- Các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán được phản ánh dưới hình thái giá trị. Cho nên, ta có thể tổng hợp được toàn bộ tài sản của doanh nghiệp tại một thời điểm. Từ đó, cho phép ta đánh giá khái quát tình hình tài chính qua các chỉ tiêu trên.

- Các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán được phản ánh tại một thời điểm nhất định, thời điểm đó thường là vào ngày cuối cùng của kỳ hạch toán. Căn cứ vào hai số liệu ở hai thời điểm đầu năm và cuối kỳ cho phép ta đánh

giá những biến động của tài sản và nguồn vốn giữa các kỳ kế toán.

- Bảng cân đối kế toán có kết cấu 2 phần, thực chất là phản ánh 2 mặt của một lượng tài sản, cho nên tổng tài sản luôn luôn bằng tổng nguồn vốn, tức là:

$$\text{Tài sản} = \text{Nguồn vốn}$$

$$\text{Hay: Tài sản} = \text{Nợ phải trả} + \text{vốn chủ sở hữu}$$

$$\text{Hoặc: Vốn chủ sở hữu} = \text{Tài sản} - \text{Nợ phải trả.}$$

Như vậy, thông qua bảng cân đối kế toán, ta có thể biết được toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp, hình thái vật chất, cơ cấu của tài sản, nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn. Do đó, bảng cân đối kế toán là một tài liệu quan trọng để nghiên cứu đánh giá một cách tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh, trình độ sử dụng vốn và những triển vọng kinh tế, tài chính của doanh nghiệp.

*** Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

Một thông tin không kém phần quan trọng được sử dụng trong phân tích tài chính là thông tin phản ánh trong báo cáo kết quả kinh doanh. Khác với bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh cho biết sự dịch chuyển của tiền trong quá trình sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp và cho phép dự tính khả năng hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai. Báo cáo kết quả kinh doanh cũng giúp nhà phân tích so sánh doanh thu với số tiền thực nhập quỹ khi bán hàng hóa dịch vụ, so sánh tổng chi phí phát sinh với số tiền thực xuất quỹ để vận hành doanh nghiệp. Trên cơ sở doanh thu và chi phí, có thể xác định được kết quả sản xuất - kinh doanh: lãi hay lỗ trong năm. Như vậy, báo cáo kết quả kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh, phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Nó cung cấp những thông tin tổng hợp về tình hình và kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và trình độ quản lý sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp.

Những khoản mục chủ yếu được phản ánh trên báo cáo kết quả kinh doanh: doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh thu từ hoạt động tài chính, doanh thu khác và chi phí tương ứng với từng hoạt động đó.

Các loại thuế: thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, về bản chất, không phải là doanh thu không phải là chi phí của doanh nghiệp nên không được báo cáo trên kết quả kinh doanh.

*** Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**

- Lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kì báo cáo của doanh nghiệp.

- Mục đích của báo cáo lưu chuyển tiền tệ: báo cáo các khoản thu, chi tiền được phân loại theo các hoạt động.

- Ý nghĩa của báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

+ Xác định lượng tiền do các hoạt động kinh doanh mang lại trong kì và dự đoán các dòng tiền trong tương lai.

+ Chỉ ra mối liên hệ giữa lãi, lỗ ròng và việc thay đổi tiền của doanh nghiệp

+ Là công cụ lập kế hoạch

- Cấu trúc của báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Theo chế độ kế toán quốc tế cũng như chế độ kế toán Việt Nam qui định một báo cáo lưu chuyển tiền tệ phải được chia làm 3 phần.

+ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào hoặc chi ra liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào hoặc chi ra liên quan đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp.

+ Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính, phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào hoặc chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

*** Thuyết minh BTCT**

Là báo cáo bổ sung, giải trình các thông tin đã trình bày hoặc chưa được trình bày trên các báo cáo tài chính khác. Ngoài thông tin về tình hình tài chính - kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính cũng có thể đề cập đến các yếu tố, vấn đề làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất - kinh doanh của đơn vị doanh nghiệp trong kỳ kế toán đó.

Do đó, BTCT như “bức tranh sinh động nhất, đầy đủ nhất”. Nó cung cấp toàn bộ những thông tin kế toán hữu ích, giúp cho việc phân tích thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Đồng thời phản ánh khả năng hoạt động mọi nguồn vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

Trên cơ sở đánh giá và nhận định, quản trị doanh nghiệp có thể căn cứ vào kết quả phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp để đề ra những quyết định trong quản lý kinh doanh nhằm đạt được kết quả cao nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời cũng là quá trình thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát đối với các hoạt động tài chính, đảm bảo mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt kết quả cao, đúng hướng, đúng pháp luật.

*** Hệ thống thông tin của nền kinh tế và của ngành**

Phân tích tài chính nhằm phục vụ cho những dự đoán tài chính, dự đoán kết quả tương lai của doanh nghiệp, trên cơ sở đó mà đưa ra được những quyết định phù hợp. Như vậy, không chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu những báo biểu tài chính mà phải tập hợp đầy đủ các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, như các thông tin chung về kinh tế, tiền tệ, thuế khoá, các thông tin về ngành kinh tế của doanh nghiệp, các thông tin về pháp lý, về kinh tế đối với doanh nghiệp. Cụ thể là:

+ Các thông tin chung

Thông tin chung là những thông tin về tình hình kinh tế chính trị, môi trường pháp lý, kinh tế có liên quan đến cơ hội kinh tế, cơ hội đầu tư, cơ hội về kỹ thuật công nghệ... Sự suy thoái hoặc tăng trưởng của nền kinh tế có tác động mạnh mẽ đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin về các cuộc thăm dò thị trường, triển vọng phát triển trong sản xuất, kinh doanh và dịch vụ thương mại... ảnh hưởng lớn đến chiến lược và sách lược kinh doanh trong từng thời kỳ.

• Các thông tin theo ngành kinh tế

Thông tin theo ngành kinh tế là những thông tin mà kết quả hoạt động của doanh nghiệp mang tính chất của ngành kinh tế như đặc điểm của ngành kinh tế liên quan đến thực thể của sản phẩm, tiến trình kỹ thuật cần tiến hành, cơ cấu sản xuất có tác động đến khả năng sinh lời, vòng quay vốn, nhịp độ phát triển của các chu kỳ kinh tế, độ lớn của thị trường và triển vọng phát triển... Và cũng quan trọng không kém là hệ thống chỉ tiêu trung bình Ngành làm chuẩn mực đánh giá, so sánh tình hình tài chính của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

• Các thông tin của bản thân doanh nghiệp

Thông tin về bản thân doanh nghiệp là những thông tin về chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ, thông tin về tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán... Những thông tin này được thể hiện qua những giải trình của các nhà quản lý, qua Báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị, báo cáo thống kê, hạch toán nghiệp vụ... Đây là những nguồn dữ liệu quan trọng giúp cho các nhà phân tích xem xét, đánh giá được các mặt khác nhau trong hoạt động tài chính một cách đầy đủ, chính xác. Tuy nhiên, phần lớn nguồn dữ liệu này chỉ được sử dụng trong nội bộ (trừ các chỉ

tiêu tài chính công khai).

Để có những thông tin cần thiết phục vụ cho quá trình phân tích tài chính, người làm công tác phân tích phải sưu tầm đầy đủ những thông tin thích hợp liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Tính đầy đủ thể hiện thước đo số lượng của thông tin. Sự thích hợp phản ánh chất lượng thông tin.

1.2.2. Các phương pháp phân tích

1.2.2.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích tài chính doanh nghiệp. Phương pháp này dùng để xây dựng xu hướng phát triển và mức độ biến động của các chỉ tiêu phát triển.

Để có thể áp dụng phương pháp này cần phải đảm bảo các điều kiện: phải có sự thống nhất về thời gian, không gian, nội dung, tính chất và đơn vị tính toán nghĩa là các chỉ tiêu phải được tính trên cùng một khoảng thời gian hạch toán, phải cùng phản ánh một nội dung kinh tế, phải cùng một phương pháp tính toán, phải cùng một đơn vị đo lường và các chỉ tiêu cần phải quy đổi về cùng một quy mô và điều kiện kinh doanh tương đương nhau.

Tùy theo từng mục đích phân tích mà nhà phân tích sẽ lựa chọn góc so sánh cho phù hợp. Góc so sánh được lựa chọn có thể là góc về mặt thời gian hoặc không gian. Tùy phân tích được lựa chọn là kỳ báo cáo hoặc kỳ kế hoạch. Giá trị so sánh có thể lựa chọn là số tương đối hoặc số tuyệt đối hoặc số bình quân. Nội dung so sánh gồm:

So sánh kỳ này với kỳ trước để thấy rõ hơn xu thế thay đổi về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

So sánh giữa số liệu thực hiện với số kế hoạch để thấy mức độ phân đầu của doanh nghiệp.

So sánh số liệu của doanh nghiệp với số liệu của doanh nghiệp khác hoặc với số liệu trung bình của ngành để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp là tốt hay xấu, vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể, so sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi cả về số tương đối và tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

Đây là một phương pháp đơn giản, dễ tính toán, dễ thực hiện. Sử dụng phương pháp này giúp cho các nhà phân tích đánh giá được vị thế của doanh nghiệp, tình hình tài chính của doanh nghiệp, xem xét việc thực hiện kế hoạch đã đề ra. Thông qua đó nhà quản lý đưa ra được kế hoạch chiến lược hoạt động cho thời gian tới. Tuy nhiên kết quả thu được khi sử dụng phương pháp này chưa phản ánh một cách tổng quát nhất thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Do vậy khi tiến hành phân tích tài chính nhà phân tích thường sử dụng phối hợp nhiều phương pháp.

1.2.2.2. Phương pháp Dupont

Phương pháp Dupont được công ty Dupont của Mỹ đưa vào sử dụng trong phân tích tài chính lần đầu tiên vào khoảng chiến tranh thế giới thứ nhất. Ngày nay được sử dụng phổ biến trên toàn thế giới. Phương pháp Dupont cho biết mối quan hệ tương hỗ giữa các tỷ lệ tài chính đặc trưng. Từ một chỉ tiêu tổng thể tách thành nhiều chỉ tiêu bộ phận. Qua đó, nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp.

Hai tỷ lệ phổ biến được dùng để phân tích là ROA và ROE.

Ví dụ khi phân tích ROA:

$$ROA = \frac{LN \text{ (trước) sau thuế}}{TTS \text{ bình quân}} = \frac{LN \text{ (trước) sau thuế}}{DT \text{ và TN khác}} \times \frac{DT \text{ và TN khác}}{TTS \text{ bình quân}}$$

ROA phụ thuộc vào 2 yếu tố: lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tổng tài sản. Sự phân tích cho phép xác định được nguồn gốc làm tăng hay giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.2.2.3. Phương pháp phân tích tỷ lệ

Là phương pháp truyền thống được áp dụng phổ biến trong phân tích tài chính doanh nghiệp. Để áp dụng phương pháp này cần xác định được các ngưỡng, các tỷ số tham chiếu. Để đánh giá tình trạng tài chính của doanh nghiệp cần so sánh các tỷ số của doanh nghiệp với tỷ số tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các nhóm tỷ lệ về khả năng thanh toán, nhóm tỷ lệ về cơ cấu vốn, nhóm tỷ lệ về năng lực hoạt động kinh doanh, nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời.

Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ từng bộ phận của hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau tùy theo góc độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ cho mục tiêu phân tích của mình.

1.2.2.4. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn (còn gọi là phương pháp thay thế kiểu mất xích) được sử dụng để xác định (tính) mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế khi các nhân tố ảnh hưởng này có quan hệ tích số, thương số hoặc kết hợp cả tích và thương với kết quả kinh tế. Nội dung và trình tự của phương pháp này như sau:

Trước hết, phải biết được số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ của chúng với chỉ tiêu phân tích, từ đó xác định được công thức tính của chỉ tiêu.

Thứ hai, cần sắp xếp thứ tự các nhân tố theo một trình tự nhất định: Nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau; trường hợp có nhiều nhân tố số lượng cùng ảnh hưởng thì nhân tố chủ yếu xếp trước nhân tố thứ yếu xếp sau và không đảo lộn trình tự này.

Thứ ba, tiến hành lần lượt thay thế từng nhân tố một theo trình tự nói trên - Nhân tố nào được thay thế, nó sẽ lấy giá trị thực tế từ đó, còn các nhân tố chưa được thay thế phải giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc hoặc kỳ kế hoạch - Thay thế xong một nhân tố, phải tính ra kết quả cụ thể của lần thay thế đó, lấy kết quả này so với (trừ đi) kết quả của bước trước nó thì chênh lệch tính được chính là kết quả do ảnh hưởng của nhân tố vừa được thay thế.

Cuối cùng, có bao nhiêu nhân tố phải thay thế bấy nhiêu lần và tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng với đối tượng cụ thể của phân tích (chính là chênh lệch giữa thực tế với kế hoạch hoặc kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích).

1.3. Nội dung phân tích báo cáo tài chính

1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính

Khái niệm cấu trúc tài chính đề cập tới cơ cấu các loại nguồn vốn hình thành nên các loại tài sản của doanh nghiệp. Một cơ cấu nguồn vốn hợp lý, cân đối với tài sản của doanh nghiệp được ổn định sẽ đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp được ổn định và vững chắc. Có thể ví cấu trúc tài chính của doanh nghiệp như kết cấu một ngôi nhà, nếu như ngôi nhà có kết cấu không hợp lý, cuộc sống trong ngôi nhà đó sẽ không thỏa mái. Mức độ bất hợp lý của kết cấu ngôi nhà càng lớn càng tạo ra sự bất ổn định của cuộc sống trong ngôi nhà.

Phân tích cấu trúc tài chính là việc đánh giá tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn xét trong mối liên hệ với cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Phân tích cấu trúc tài chính sẽ giúp các đối tượng sử dụng nhận diện các chính sách huy động vốn trong mối liên hệ với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Không có một cấu trúc tài chính chuẩn cho tất cả các doanh nghiệp mà một

cấu trúc tài chính hợp lý phải phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể và bản chất của hoạt động kinh doanh.

Phân tích cấu trúc tài chính được hướng tới các nội dung cơ bản sau: Phân tích cơ cấu nguồn vốn hay nguồn hình thành tài sản, phân tích cơ cấu tài sản và phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn.

2.3.1.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Phân tích cơ cấu nguồn vốn nhằm mục đích xem xét, đánh giá tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn tại thời điểm hiện tại (hay kỳ phân tích) và xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn giữa kỳ phân tích với kỳ gốc. Công việc này được thực hiện bằng cách tính ra tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn rồi so sánh cơ cấu nguồn vốn hiện tại với cơ cấu nguồn vốn kỳ gốc. Căn cứ vào tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn kỳ phân tích và tình hình cụ thể của doanh nghiệp để đánh giá tính hợp lý của nguồn vốn hiện hành cả về mức độ tự chủ và an ninh tài chính lẫn chính sách huy động, chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính. Đồng thời căn cứ vào tình hình biến động về cơ cấu nguồn vốn để đánh giá tính hợp lý của xu hướng biến động cơ cấu nguồn vốn. Trong điều kiện cho phép, có thể so sánh cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp với cơ cấu bình quân ngành hoặc một doanh nghiệp khác có cùng điều kiện tương đương nhưng có hiệu quả cao hơn.

Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng nguồn vốn được xác định qua công thức sau:

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn}}{\text{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}} = \frac{\text{Tổng số nguồn vốn}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \times 100$$

Để xác định được chính xác tình hình huy động vốn, nắm bắt được các nhân tố ảnh hưởng, các nhà phân tích sẽ kết hợp cả việc phân tích ngang, tức

là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về cả số tuyệt đối và số tương đối trên tổng số nguồn vốn.

Qua việc phân tích cơ cấu nguồn vốn sẽ cho các nhà phân tích nắm được trị số và sự biến động của các chỉ tiêu như: Hệ số tài trợ, hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu, hệ số nợ so với tổng nguồn vốn và các chỉ tiêu này đều cho thấy được mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp.

2.3.1.2. Phân tích cơ cấu tài sản

Sau khi đã huy động được vốn cho hoạt động kinh doanh, một công việc quan trọng đối với doanh nghiệp là phân bổ và sử dụng vốn đó một cách hợp lý, tiết kiệm và hiệu quả. Nói cách khác, đó là việc đầu tư vào các loại tài sản nào cho phù hợp với đặc điểm và lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đáp ứng được yêu cầu cả ngắn hạn lẫn dài hạn. Việc sử dụng số vốn đã huy động thể hiện doanh nghiệp đang đầu tư về chiều rộng hay chiều sâu cho hoạt động kinh doanh. Tương tự như phân tích cơ cấu nguồn vốn, phân tích cơ cấu tài sản là việc xem xét tính hợp lý của cơ cấu tài sản hiện tại (kỳ phân tích) và xu hướng biến động của cơ cấu tài sản giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc.

Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản được xác định qua công thức sau:

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số tài sản}}{\text{Giá trị của từng bộ phận tài sản}} = \frac{\text{Tổng số tài sản}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100$$

Để nắm được chính xác tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp, nắm được các nhân tố có ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng đến sự biến động về cơ cấu tài sản của doanh nghiệp thì nhà phân tích còn phải kết hợp với việc phân tích ngang tức là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc trên cả phương diện về số tuyệt đối và số tương đối.

2.3.1.3. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn hình thành tài sản

Khi phân tích cấu trúc tài chính mà mới chỉ dừng ở việc xem xét cấu trúc riêng rẽ của từng mảng tài và nguồn hình thành tài sản mà không phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn sẽ không thấy chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp. Bởi vậy, để tìm hiểu về mối quan hệ này, nhà phân tích thường sử dụng một trong các chỉ tiêu sau đây:

- Hệ số nợ so với tài sản:

$$\text{Hệ số nợ so với tài sản} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100$$

Hệ số này cho biết chính sách sử dụng nợ phải trả để tài trợ tài sản. Nói cách khác một đồng tài sản của doanh nghiệp được tài trợ bởi mấy đồng nợ phải trả hay mức độ huy động nợ để đầu tư cho toàn bộ khối lượng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng.

Khi chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 : chứng tỏ doanh nghiệp đã dùng nhiều vốn chủ sở hữu để mua sắm tài sản hoạt động khiến cho doanh nghiệp tự chủ hơn về tài chính và chủ động trong hoạt động kinh doanh vì không lệ thuộc nhiều vào vốn vay nợ. Nhưng nếu chỉ tiêu này có trị số càng cao, gần bằng 1, chứng tỏ doanh nghiệp càng huy động nhiều nợ để mua sắm tài sản. Điều này khiến tình trạng rủi ro tài chính của doanh nghiệp càng lớn (hay tính độc lập tài chính của doanh nghiệp tài chính của doanh nghiệp ngày càng giảm). Do đó, nếu doanh nghiệp duy trì hệ số này ở mức cao sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc huy động thêm các nguồn vốn từ bên ngoài. Đặc biệt, nếu doanh nghiệp làm ăn thua lỗ kéo dài trong nhiều năm, hay lỗ lũy kế càng lớn khiến cho các khoản mục lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên BCDKT có giá trị âm hay nhỏ hơn 0 và trị số của khoản mục này tăng dần khiến cho hoạt động đầu tư ban đầu của chủ sở hữu bị giảm dần đi; tức là vốn Chủ sở hữu trên BCDKT có giá trị âm. Khi đó, chỉ tiêu này sẽ có giá trị lớn hơn 1.

- Hệ số tài trợ

Chỉ tiêu này cho biết biến động một đồng tài sản sử dụng trong kinh doanh được đầu tư bao nhiêu từ vốn CSH. Trị số của chỉ tiêu càng nhỏ hơn 1 chứng tỏ tài sản của doanh nghiệp mua sắm được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn vay nợ khiến cho doanh nghiệp giảm sự độc lập về mặt tài chính. Ngược lại, khi hệ số này có trị số càng gần bằng 1, cho thấy những tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bằng vốn CSH khiến mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp được cải thiện. Chỉ tiêu này có công thức và ý nghĩa hoàn toàn ngược lại so với Hệ số tài sản so với vốn CSH.

Ngoài các chỉ tiêu trên, khi phân tích mối quan hệ giữa tài sản với nguồn hình thành tài sản, các nhà phân tích còn có thể sử dụng một trong các chỉ tiêu khác như: Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn, hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn, hệ số giữa nguồn tài trợ thường xuyên so với tài sản dài hạn...

Tỷ số tự tài trợ

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số này dùng để đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Nếu hệ số nợ càng thấp thì hệ số tự tài trợ càng cao và ngược lại.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Hệ số nợ dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp đối với chủ nợ. Chỉ tiêu này càng cao thì rủi ro của DN càng tăng. Chỉ tiêu này cao hay thấp cũng tùy theo từng ngành hoạt động, những ngành có tỷ trọng tài sản cố định lớn thường có chỉ số này cao. Tuy nhiên theo kinh nghiệm, để hạn chế rủi ro tài chính, thường người cho vay chấp nhận chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 hay

nợ dài hạn không vượt quá nguồn vốn chủ sở hữu. Khi chỉ tiêu này càng gần 1, doanh nghiệp càng ít có khả năng được vay thêm các khoản vay dài hạn.

- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng Nợ phải trả}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ đầu tư vào tài sản bằng nợ phải trả. Trị số của chỉ tiêu càng lớn hơn 1, chứng tỏ những tài sản mà doanh nghiệp mua sắm được tài trợ bằng ít nợ phải trả, tức là được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn CSH, do vậy, doanh nghiệp tăng sự độc lập về mặt tài chính. Ngược lại, hệ số này càng gần bằng 1, những tài sản của doanh nghiệp khi đó được tài trợ chủ yếu bằng nợ phải trả khiến mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp giảm sút, rủi ro tài chính tăng lên...

1.3.2. Phân tích công nợ và khả năng thanh toán

1.3.2.1. Phân tích công nợ

Tình hình công nợ của doanh nghiệp phản ánh rõ nét chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tốt, doanh nghiệp sẽ có ít công nợ, ít bị chiếm dụng vốn và cũng ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém, doanh nghiệp sẽ phải đương đầu với các khoản công nợ kéo dài. Phân tích tình hình công nợ là việc xem xét tình hình thanh toán các khoản phải thu, phải trả của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá được chất lượng và hiệu quả hoạt động tài chính.

• Phân tích tình hình công nợ phải thu

Các khoản phải thu của doanh nghiệp bao gồm: phải thu của khách hàng, phải thu người bán, phải thu của người lao động, phải thu khác... Khi phân tích các khoản phải thu này, thường so sánh số cuối kỳ với số đầu kỳ hoặc qua nhiều thời điểm để thấy quy mô và tốc độ biến động của từng khoản phải thu, cơ cấu của các khoản phải thu... Các thông tin này là cơ sở để các

nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định phù hợp cho từng khoản phải thu của mình.

Trong các khoản phải thu, phải thu của khách hàng thường chiếm tỷ trọng đáng kể, phải thu của khách hàng có ý nghĩa quan trọng đối với tình hình tài sản của doanh nghiệp. Khi các khoản phải thu của khách hàng có khả năng thu hồi thì chỉ tiêu giá trị tài sản thuộc Bảng cân đối kế toán có ý nghĩa cho quá trình phân tích. Khi chỉ tiêu phải thu của khách hàng không có khả năng thu hồi thì độ tin cậy của tài sản trên Bảng cân đối kế toán thấp ảnh hưởng đến quá trình phân tích. Do vậy phân tích tình hình phải thu của khách hàng ta thường thông qua hệ thống sổ chi tiết công nợ của từng khách hàng và các chỉ tiêu tài chính sau:

- Số vòng quay phải thu của khách hàng:

$$\text{Số vòng quay phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Tổng tiền hàng bán chịu (Doanh thu hoặc doanh thu thuần)}}{\text{Số dư bình quân phải thu khách hàng}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, nếu chỉ tiêu này cao quá có thể phương thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá chặt chẽ, khi đó sẽ ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu thụ.

Số dư bình quân phải thu khách hàng được tính như sau:

$$\text{Số dư bình quân phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Số dư phải thu khách hàng} + \text{Số dư cuối kỳ}}{2}$$

- Thời gian của một vòng quay các khoản phải thu khách hàng

$$\frac{\text{Thời gian của một vòng quay các khoản phải thu khách hàng}}{\text{Thời gian kỳ phân tích}} = \frac{\text{Số phòng quay phải thu khách hàng}}{\text{Số phòng quay phải thu khách hàng}}$$

• Phân tích tình hình công nợ phải trả

Các khoản phải trả bao gồm: phải trả người bán, phải trả người lao động, các khoản phải nộp Nhà nước, phải trả tiền vay, phải trả khác... Khi phân tích các khoản phải trả, ta thường so sánh số cuối kỳ với số đầu kỳ hoặc so sánh qua nhiều thời điểm liên tiếp để có thể thấy quy mô và tốc độ tăng giảm của từng khoản phải trả, cơ cấu của từng khoản phải trả. Các thông tin từ kết quả phân tích chính là cơ sở để nhà quản trị đưa ra các quyết định phù hợp với các khoản phải trả của mình.

Trong các khoản phải trả, phải trả nhà cung cấp thường có ý nghĩa quan trọng đối với khả năng thanh toán và uy tín của doanh nghiệp. Khi các khoản phải trả người bán không có khả năng thanh toán, dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện, uy tín của doanh nghiệp giảm sút. Khi các khoản phải trả được thanh toán đúng hạn, uy tín của doanh nghiệp tăng cao, góp phần xây dựng thương hiệu của doanh nghiệp. Mặt khác, nó cũng thể hiện được tiềm lực của doanh nghiệp. Do đó, phân tích các khoản phải trả người bán là nội dung quan trọng trong việc phân tích tình hình công nợ của doanh nghiệp. Việc phân tích này có thể được thực hiện thông qua các chỉ tiêu sau:

- Số vòng quay phải trả người bán

$$\text{Số vòng quay phải trả người bán} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu (Giá vốn hàng bán)}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải trả người bán hàng}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải trả quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng

kip thời, ít chiếm dụng vốn, uy tín của doanh nghiệp tăng cao. Ngược lại, chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng chậm, doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, ảnh hưởng tới uy tín của doanh nghiệp.

- Số dư bình quân các khoản phải trả người bán được tính như sau:

$$\frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu người bán}}{\text{Số dư phải trả người bán đầu kỳ + cuối kỳ}} = \frac{\text{Số dư phải trả người bán đầu kỳ + cuối kỳ}}{2}$$

Bên cạnh đó ta còn xác định thời gian của một vòng quay các khoản phải trả người bán thông qua chỉ tiêu: thời gian một vòng quay phải trả người bán:

$$\frac{\text{Thời gian 1 vòng quay phải trả người bán}}{\text{Thời gian kỳ phân tích}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay phải trả người bán}}$$

Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ khả năng thanh toán tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít chiếm dụng vốn của các đối tác. Ngược lại, thời gian của một vòng quay càng dài, chứng tỏ khả năng thanh toán chậm, số vốn đi chiếm dụng nhiều ảnh hưởng tới uy tín của doanh nghiệp.

1.3.2.2. Phân tích khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán ngắn hạn

Công thức tính:

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ là tốt nếu tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn chuyển dịch theo xu hướng tăng lên và nợ ngắn hạn chuyển dịch theo xu hướng giảm xuống. Hệ số này cao (lớn hơn 1) cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán hết các khoản nợ.

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn nhỏ hơn 1 cho thấy khả năng thanh toán kém. Tuy nhiên, cần xem xét cẩn trọng khi hệ số này tăng giảm; Chẳng hạn khi hệ số này tăng, có thể do nợ chưa thu tiền cao, hàng tồn kho

hiều chưa bán được ... làm tài sản lưu động cao; thì khả năng thanh toán ngắn hạn cao chưa hẳn là tốt.

Khả năng thanh toán nhanh

Hệ số này được tính như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSNH} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu hệ số thanh toán nhanh > 1 thì tình hình thanh toán tương đối khả quan, còn nếu < 1 thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán.

Khả năng thanh toán nhanh bằng tiền

Hệ số khả năng thanh toán bằng tiền.

$$\text{Hệ số thanh toán bằng tiền} = \frac{\text{Tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Ngoài hệ số khả năng thanh toán nhanh, để đánh giá khả năng thanh toán một cách khắt khe hơn nữa, ta sử dụng hệ số khả năng thanh toán bằng tiền. Hệ số này cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền để sẵn sàng thanh toán cho một đồng nợ ngắn hạn.

1.3.3. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ

Khả năng thanh toán theo dòng tiền

$$\frac{\text{Khả năng thanh khoản theo dòng tiền}}{\text{Tiền từ hoạt động sản xuất KD}} = \frac{\text{Tiền từ hoạt động sản xuất KD}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho biết: Với dòng tiền lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh trong kì, doanh nghiệp có bảo đảm trang trải được các khoản nợ ngắn hạn (kể cả nợ dài hạn đến hạn trả) phải trả hay không.

Nói cách khác, một đồng nợ ngắn hạn phải trả bình quân trong kì của doanh nghiệp được bảo đảm bởi mấy đồng tiền lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh trong kì.

Phân tích khả năng tạo tiền

Phân tích khả năng tạo tiền nhằm đánh giá khả năng tạo tiền và mức độ đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo ra tiền, giúp các chủ thể quản lý có thể đánh giá được quy mô, cơ cấu dòng tiền và trình độ tạo ra tiền của doanh nghiệp.

Để phân tích khả năng tạo tiền, sử dụng 3 nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô, cơ cấu, trình độ tạo tiền của doanh nghiệp: học kế toán tổng hợp ở đâu

Phân tích quy mô tạo tiền của từng hoạt động và của cả doanh nghiệp trong từng kỳ thông qua các chỉ tiêu dòng tiền thu vào trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Xác định cơ cấu dòng tiền thông qua tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động trong tổng số dòng tiền thu vào của doanh nghiệp.

Khả năng tạo tiền ngoài việc thể hiện thông qua tổng tiền thu vào trong kỳ còn thể hiện ở lượng tiền thu vào từng hoạt động khác nhau. Vì thế việc phân tích được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu của từng hoạt động trong tổng dòng thu trong kỳ của doanh nghiệp qua công thức tổng quát sau đây:

Tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động = Tổng số tiền thu vào của từng hoạt động/Tổng số tiền thu vào trong kỳ x 100

Tỷ trọng này thể hiện mức đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo tiền của doanh nghiệp, nói khác đi đó là khả năng tạo tiền của từng hoạt động.

Do dòng tiền tệ của doanh nghiệp được lưu chuyển trong quá trình hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính, nên khi phân tích chỉ tiêu tỷ trọng dòng tiền thu vào của từng hoạt động người ta thường tính toán riêng cho hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Cụ thể:

Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh = Tổng số tiền thu vào của hoạt động kinh doanh/Tổng số tiền thu vào trong kỳ x 100

Tỷ trọng dòng tiền thu vào của hoạt động đầu tư = Tổng số tiền thu vào từ hoạt động đầu tư/Tổng số tiền thu vào trong kỳ x 100

Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động tài chính = Tổng số tiền thu vào của hoạt động tài chính/Tổng số tiền thu vào trong kỳ x 100

Nếu doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường thì trong kỳ tiền vào chủ yếu là từ hoạt động kinh doanh trong đó chủ yếu thu từ hoạt động bán hàng học kế toán thực hành ở đâu tốt

Khả năng tạo tiền từ chính các dòng tiền chi ra của doanh nghiệp xác định theo công thức:

Hệ số tạo tiền = Tổng số tiền thu trong kỳ/Tổng số tiền chi ra trong kỳ

Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ

Phân tích tình hình lưu chuyển tiền tệ giúp các đối tượng quan tâm có cái nhìn sâu hơn về những dòng tiền của doanh nghiệp, biết được những nguyên nhân, tác động ảnh hưởng đến tình hình tăng giảm vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền trong kỳ.

Khi phân tích lưu chuyển tiền tệ trong mối liên hệ với các hoạt động cần sử dụng chỉ tiêu: Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ. Tính toán chỉ tiêu này ở mỗi doanh nghiệp xảy ra 1 trong 3 khả năng: dương, âm, bằng 0.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính

Cụ thể hơn, có mối quan hệ cân đối sau:

Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ = Lưu chuyển tiền thuần của hoạt động kinh doanh + Lưu chuyển tiền thuần của hoạt động đầu tư + Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính

Trong đó:

Lưu chuyển tiền thuần của từng hoạt động = Tổng số tiền thu vào của từng hoạt động – Tổng số chi ra của từng hoạt động

1.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho, trong kỳ hàng tồn kho luân chuyển được bao nhiêu vòng, thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Vòng quay hàng tồn kho thấp, thể hiện tốc độ luân chuyển hàng tồn kho chậm, tăng ứ đọng vốn ở hàng tồn kho, giảm hiệu quả sử dụng vốn, làm tăng nhu cầu vốn lưu động trong khi quy mô kinh doanh không thay đổi, làm giảm khả năng thanh toán nhanh tương đối.

Vòng quay khoản phải thu

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của công ty. Thông thường vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng nhanh, công ty ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại. Tuy nhiên không phải lúc nào vòng quay tăng cũng tốt và giảm là không tốt, phân tích biến động của doanh thu thuần và các khoản phải thu bình quân trong kỳ để có được cách nhìn nhận đúng đắn.

Vòng quay khoản phải trả

Chỉ số vòng quay các khoản phải trả phản ánh khả năng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp. Chỉ số vòng quay các khoản phải trả quá thấp có thể ảnh hưởng không tốt đến xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp. Công thức tính chỉ số vòng quay các khoản phải trả như sau:

Vòng quay các khoản phải trả = Giá vốn hàng bán/ Phải trả bình quân

Vòng quay vốn lưu động

Số vòng quay bình quân của vốn lưu động = Doanh thu thuần/Vốn lưu động bình quân

Chỉ tiêu này phản ánh vốn lưu động luân chuyển được bao nhiêu lần trong kỳ hay 1 đồng vốn lưu động thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Số vòng quay càng lớn thì càng tốt, chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn lưu động hiệu quả.

Vòng quay tổng tài sản:

Vòng quay Tổng tài sản (Total asset turnover):

Công thức tính: Vòng quay Tổng tài sản (Total asset turnover) = Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân

Chỉ số này giúp đánh giá hiệu quả sử dụng của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp, cho thấy 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Chỉ số này càng cao cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

Tổng tài sản trong công thức là số bình quân, tức lấy tổng số dư đầu kỳ cộng với số dư cuối kỳ sau đó chia 2.

1.3.5. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản

Chỉ số này đo lường hiệu quả hoạt động của công ty mà không quan tâm đến cấu trúc tài chính

$ROA = \text{Thu nhập trước thuế và lãi vay} / \text{Tổng tài sản trung bình}$

Trong đó: Tổng tài sản trung bình = (Tổng tài sản trong báo cáo năm trước + tổng tài sản hiện hành)/2

Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn tự có tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó phản ánh khả năng sinh lời của vốn tự có và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào kinh doanh. Tăng mức doanh lợi vốn tự có cũng thuộc trong số những mục tiêu hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp.

Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu

Để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh thịnh vượng hay suy thoái, ngoài việc xem xét chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ đạt được trong kỳ, các nhà phân tích còn xác định trong 100 đồng doanh thu đó có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này được xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế cho doanh thu tiêu thụ.

$$\text{Doanh lợi tiêu thụ (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu tiêu thụ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, nó chịu ảnh hưởng của sự thay đổi sản lượng, giá bán, chi phí...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, tác giả đã đề cập đến các vấn đề cơ bản được sử dụng trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm bản chất, mục tiêu, ý nghĩa và nội dung phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.

Có nhiều phương pháp được sử dụng để tiến hành phân tích tài chính doanh nghiệp trong đó phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi, phổ biến nhất.

Nội dung phân tích tài chính được xem xét trên nhiều góc độ khác nhau nhưng tập trung lại thì có hai dạng chính, một là việc phân tích các chỉ tiêu trên từng báo cáo tài chính và hai là phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính. Trong nội dung của chương này, tác giả trình bày một số nội dung liên quan đến phân tích báo cáo tài chính dựa trên mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính, đó là: Phân tích khái quát tình hình tài chính, Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo nguồn vốn; Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, Phân tích tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp, Phân tích hiệu quả kinh doanh.

Những nhóm chỉ tiêu tài chính này sẽ là cơ sở đánh giá thực trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp nghiên cứu ở chương 2.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

2.1. Tổng quan về Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty CP Bao Bì Nhựa Sài Gòn (Saplastic) tiền thân là Công ty TNHH Bao Bì Nhựa Sài Gòn. Công ty TNHH Bao Bì Nhựa Sài Gòn được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp giấy phép vào ngày 06 tháng 04 năm 2001. Là một Nhà máy sản xuất bao bì nhựa mềm cao cấp nhiều lớp, được hình thành có truyền thống và kỹ năng công nghệ, nhằm đáp ứng mọi yêu cầu cao của các loại sản phẩm bao bì có tính chất đặc thù trên thị trường, không những phục vụ xuất khẩu mà còn đáp ứng được sự đa dạng của hàng hóa sản phẩm trong nước. Khả năng sáng tạo phong phú, nắm bắt về thị hiếu mẫu mã bao bì trong sản xuất, SAPLASTIC đã và đang phát huy được nhiều sáng tạo, nhất là chất lượng sản phẩm nhằm góp ưu thế thị phần trên thương trường.

- Tên Tiếng Việt : CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN
- Tên Tiếng Anh : SAIGON PLASTIC PACKAGING JOINT STOCK COMPANY
- Tên giao dịch : SAPLASTIC.JSC
- Đại diện : Ông DƯƠNG QUỐC THÁI - Chức vụ : Tổng Giám đốc
- Địa chỉ: Lô II-2B, Cụm V, Nhóm CN II, Đường số 10, KCN Tân Bình, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, TP.HCM
- Điện thoại: 08.38162765/66/67 Fax: 08.38155262 7
- E-mail: info@saplastic.com.vn - welcome@saplastic.com.vn
- Website: www.saplastic.com.vn
- Giấy CN ĐKKD số: 4103007655 Thành lập năm : 2001 - Ngày cấp: 06.04.2001 - Nơi cấp: Sở KH&ĐT TP.HCM

- Loại hình doanh nghiệp: Công ty Cổ phần
- Giấy phép Ưu đãi Đầu tư số 2570/UB-CNN ngày 31.07.2001 do Quyết định của Ủy ban Nhân dân TP. Hồ Chí Minh cấp.
- Ngành nghề kinh doanh chính: Sản xuất bao bì màng ghép phức hợp, bao bì nhựa, bao bì giấy và bao bì kim loại.

Trong quá trình phân đấu không mệt mỏi của cả tập thể, SAPLASTIC không ngừng đào tạo sâu sắc về nhân sự, đồng bộ hóa Cán bộ Kỹ thuật và công nhân có tay nghề cao, liên tục cải tiến mẫu mã hàng hóa cho phù hợp với máy móc thiết bị để tạo chất lượng sản phẩm nhằm thỏa mãn cao nhất nhu cầu của khách hàng. Nhờ đó Công ty đã có được vị trí và thị phần trên thương trường cũng như uy tín của Công ty ngày càng vững chắc.

Tháng 01.2006, Công ty SAPLASTIC là Công ty đầu tiên của ngành nhựa đón nhận cùng một lúc 02 chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2000 và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 : 2004 của tổ chức chứng nhận TUV của Cộng hòa Liên bang Đức.

Tháng 12 năm 2007, Công ty đã đạt được và đón nhận 02 chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2000 và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 : 2004 của tổ chức chứng nhận BSI Anh Quốc.

- Tháng 09 năm 2009 SAPLASTIC tái đón nhận Chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2008 và hệ thống HACCP 2009. Đây là thành quả lớn và cũng là cột mốc quan trọng, đánh dấu sự phát triển vượt bậc của Công ty.

- Đặc biệt ngày 25.09.2008 là ngày giao dịch chính thức trên sàn Giao dịch chứng khoán của Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội với mã Chứng khoán là SPP, chính thức trở thành thành viên thứ 152 của Công ty đại chúng giao dịch trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

- Với một Nhà máy đặt phương châm: "*Chất lượng sản phẩm sự trân trọng nhất của một doanh nghiệp*" phương châm này, chúng tôi đã đạt được và được khách hàng đánh giá cao. Và slogan: Tạo nên đẳng cấp! Chúng tôi cũng hãnh diện vì mình đã sản xuất được bao túi nhựa cà phê Vinacàfé và bao bì nhãn kẹo Seven Chew của Biscafun với công nghệ cao mà các nhà máy khác chưa có đơn đặt hàng.

SAPLASTIC luôn nằm trong top dẫn đầu của thị trường bao bì nhựa màng ghép phức hợp cao cấp cùng với một số doanh nghiệp có nhiều lợi thế như có sẵn cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, năng lực ban đầu dồi dào của Nhà nước (Tân Tiến, Liksin), hoặc tập đoàn lớn (Huhtamaki), hoặc có truyền thống hoạt động lâu năm trong ngành (Saigon Trapaco). Sau 5 năm hoạt động, SAPLASTIC đã có vị thế vững chắc trên thương trường, Công ty đã xây dựng được cho mình một thương hiệu và uy tín về chất lượng, là nền tảng cho sự phát triển bền vững trong tương lai Chiến lược về sản phẩm: Công ty định hướng chiến lược sản xuất những sản phẩm cao cấp trong lĩnh vực bao bì nhựa, lấy chất lượng sản phẩm làm trung tâm và lấy công nghệ hiện đại làm nền tảng cho sự phát triển. Để đạt được mục tiêu ấy, cùng với việc xây dựng và áp dụng đồng bộ 2 hệ thống là ISO9001:2000 và ISO 14001:2004, 4 chương trình công nghệ bao gồm: Công nghệ toàn diện, công nghệ cạnh tranh, công nghệ sạch và tối ưu hoá đầu vào đã được hoạch định và thực hiện xuyên suốt, từng bước điều chỉnh, cải tiến, thường xuyên nâng cao tính hiệu quả của mọi hoạt động. Chiến lược về công nghệ: Nỗ lực đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng về kỹ thuật, bảo quản vệ sinh an toàn thực phẩm, tính chất cơ lý, độ cản khí và hơi nước của bao bì, chuẩn mực ổn định về chất lượng. Với đặc thù sản xuất kinh doanh của SAPLASTIC là không hướng đến người dùng cuối Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn-SPP mà nhắm vào các doanh nghiệp, các nhà cung cấp hàng tiêu dùng, do đó chiến lược marketing

của SAPLASTIC đi theo hướng riêng, tập trung vào việc thuyết phục các nhà sản xuất. Với định hướng đó, trong hoạt động tiếp thị mở rộng thị trường, SAPLASTIC tập trung vào từng đối tượng cụ thể, có hướng tiếp cận và chính sách riêng cho từng doanh nghiệp. Để làm tốt điều này đòi hỏi phải có quá trình tìm hiểu khách hàng lâu dài và kỹ lưỡng, hiểu sâu các đặc điểm của khách hàng như năng lực sản xuất, năng lực tài chính, loại sản phẩm, thị trường/phân khúc thị trường mà khách hàng hướng đến và phục vụ. SAPLASTIC có chủ trương chính sách về giá xuyên suốt: đó là ưu tiên giá tốt cho các hợp đồng có số lượng lớn, giảm chi phí để hạ giá thành sản phẩm. Tuyệt đối không hạ giá thành bằng cách giảm chất lượng đầu vào để giảm giá bán. SAPLASTIC không chủ trương hy sinh chất lượng để có giá thấp. Giá bán sản phẩm sẽ được xác định dựa trên nhiều yếu tố, như chi phí sản xuất, uy tín của thương hiệu, mức cạnh tranh trên thị trường, chất lượng sản phẩm, trong đó đặt yếu tố chất lượng sản phẩm lên hàng đầu.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động kinh doanh

Công ty có sự phân cấp, phân công lao động rất hợp lý, bộ máy tổ chức gọn nhẹ. Nhờ có sự phân cấp rõ ràng trong quản lý nên có thể ra quyết định nhanh chóng, các bộ phận làm việc chuyên môn hóa cao, tránh được nhiều những sai sót trong quản lý điều hành. Cũng nhờ vậy mà dễ dàng sửa chữa được những sai sót kỹ thuật trong việc thi công các công trình, phát hiện sớm những sai sót, và biết được bộ phận nào làm sai. Xây dựng bộ máy công ty như vậy cũng tạo điều kiện cho việc định hướng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực phục vụ các nhu cầu phát triển các hoạt động sản xuất của công ty. Tạo điều kiện cho công ty trong việc ra các quyết định, chính sách tuyển dụng lao động. Dễ dàng phổ biến các quy định của công ty đến những người lao động, xây dựng một bộ máy có liên kết chặt chẽ với nhau, thực hiện các công tác tổ chức nhân sự của công ty, xây dựng các quy chế về lương thưởng và

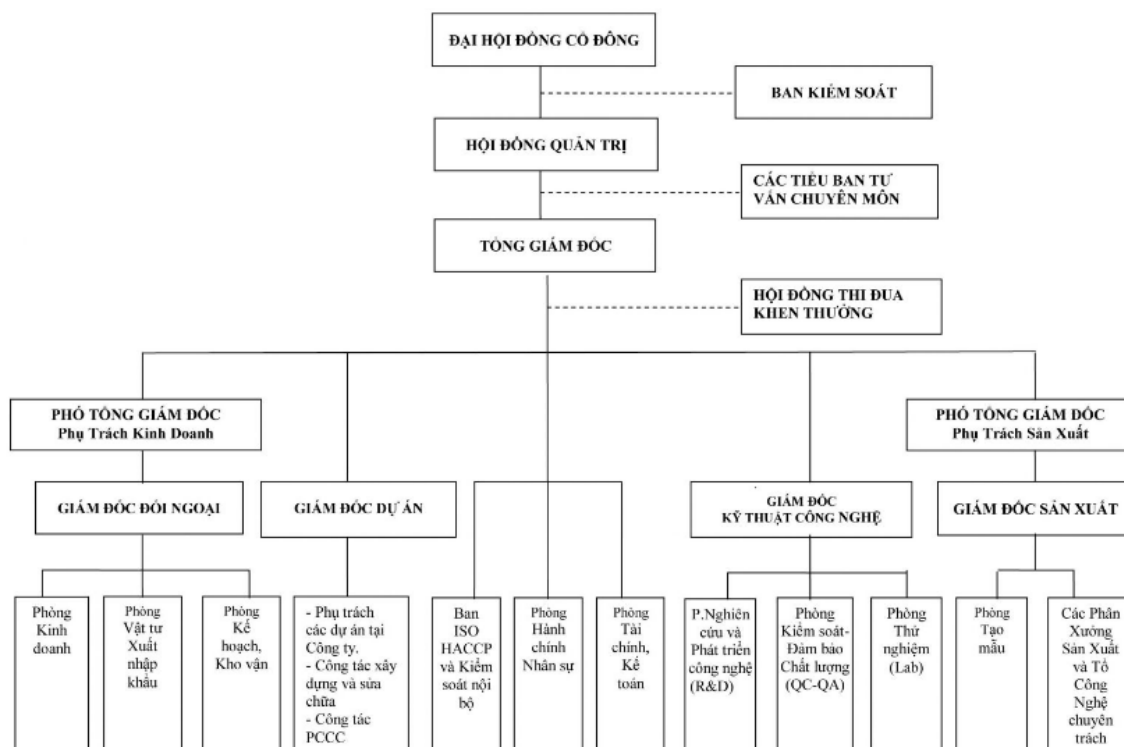
các chế độ chính sách dành cho người lao động. Tạo điều kiện cho việc quản lý, giám sát việc thi công những công trình một cách suôn sẻ, tránh được những tổn hao về nguyên vật liệu giúp hạn chế giá thành công trình, và quản lý tốt những chính sách đãi ngộ với cán bộ công nhân viên trong công ty.

Công ty có chủ trương và chính sách tốt nhằm giữ chân những nhân tài, những người có năng lực chuyên môn bằng chính sách tiền lương. Với phương châm “ Sống bằng lương, giàu bằng thưởng ”, chính sách lương - thưởng của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn được xây dựng mang tính cạnh tranh cao nhằm mục đích thu hút và khuyến khích người lao động gia nhập và cống hiến lâu dài cho sự phát triển của công ty. Tiền lương của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn được trả theo nguyên tắc đảm bảo sự công bằng, hợp lý, phù hợp với trình độ, năng lực, hiệu suất, chất lượng công việc của mỗi nhân viên và tinh thần thái độ thực thi chức trách, nhiệm vụ được phân công. Ngoài tiền lương, khi làm việc của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, nhân viên còn được hưởng rất nhiều chế độ phụ cấp khác nhau, tùy theo đặc thù của từng vị trí công việc như: Phụ cấp thu hút, phụ cấp đắt đỏ.

Ngoài tiền lương, khi làm việc của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, nhân viên còn được hưởng rất nhiều chế độ phụ cấp khác nhau tùy theo đặc thù của từng vị trí công việc như: Phụ cấp thu hút, Phụ cấp đắt đỏ, Phụ cấp độc hại... và các khoản tiền hỗ trợ chi phí xăng xe, điện thoại, ăn trưa... Trong các chế độ phụ cấp, Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn áp dụng chế độ phụ cấp thâm niên để nhằm ghi nhận sự trung thành và gắn bó cống hiến lâu dài của nhân viên đối với công ty

Bên cạnh chính sách tiền lương và phụ cấp, Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn còn áp dụng chính sách thưởng nhằm động viên, khuyến khích nhân viên toàn hệ thống nỗ lực cống hiến và phấn đấu hết mình trên mọi vị trí công tác để xây dựng Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn ngày càng phát triển và

lớn mạnh. Những tập thể, cá nhân đạt thành tích xuất sắc sẽ được đánh giá và khen thưởng xứng đáng, kịp thời theo những quy định thống nhất, công bằng và công khai, kết hợp khen thưởng tinh thần và khen thưởng vật chất.



Nguồn: Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, website: <http://www.saplastic.com.vn/>

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn

2.1.3. Đặc điểm tổ chức hệ thống kế toán của Công ty

Kế toán trưởng: là người phụ trách về toàn bộ công tác quản lý, hạch toán kế toán, chỉ đạo hướng dẫn thực hiện và kiểm tra thực hiện các chế độ thể lệ về quản lý kế toán tài chính nói chung và chế độ kế toán nói riêng

Kế toán tổng hợp: Có nhiệm vụ hàng tháng tổng hợp các chứng từ ghi sổ của các cửa hàng để ghi vào sổ cái và lập biểu cân đối số phát sinh toàn công ty, thay kế toán trưởng xử lý các công việc được giao.

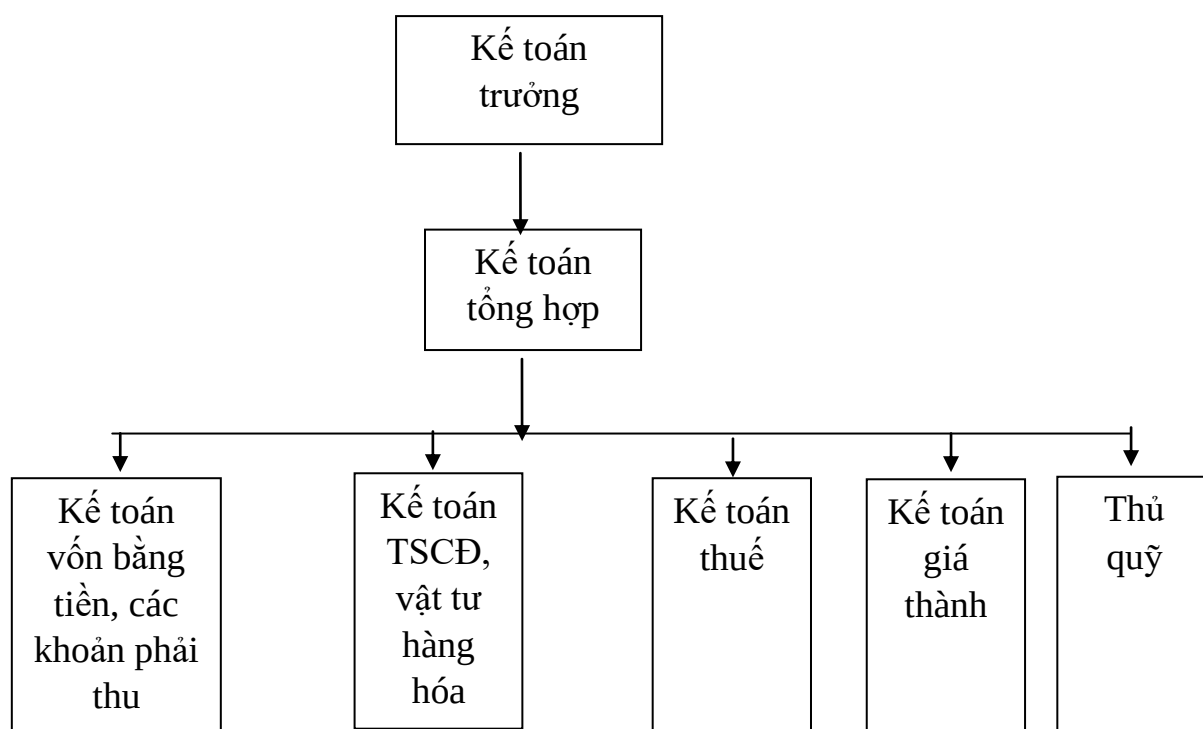
Kế toán ngân hàng: Có nhiệm vụ lập chứng từ và ghi sổ kế toán chi tiết các khoản thu chi tiền gửi ngân hàng.

Kế toán TSCĐ, vật tư hàng hóa: Theo dõi tình hình sử dụng TSCĐ của công ty, tổ chức sổ sách kế toán phù hợp với phương pháp kế toán bán hàng trong Công ty. Căn cứ vào các chứng từ hợp lệ theo dõi tình hình bán hàng và biến động tăng giảm hàng hoá hàng ngày, giá hàng hoá trong quá trình kinh doanh.

Kế toán thuế: Căn cứ vào các chứng từ đầu vào hoá đơn GTGT theo dõi và hạch toán các hoá đơn mua hàng, hoá đơn bán hàng và lập bảng kê chi tiết, tờ khai báo thuế. Đồng thời theo dõi tình hình vật tư hàng hoá của Công ty.

Kế toán giá thành: Cuối tháng căn cứ vào các bảng phân bổ như bảng phân CCDC, bảng phân bổ khấu hao, ... để kiểm tra số liệu liên quan đến chi phí sản xuất. Đồng thời căn cứ vào các số chi tiết TK621, 622, 627 để lên sổ chi tiết TK 154, cùng với các chi phí cần phân bổ khác để tiến hành tính giá thành sản phẩm. Kiểm tra, đối chiếu việc xuất dùng vật tư cho sản xuất với định mức tiêu hao của từng sản phẩm.

- Thủ quỹ: là người thực hiện các nghiệp vụ thu chi phát sinh trong ngày, căn cứ vào chứng từ hợp lệ, ghi rõ quỹ và lập báo cáo quỹ hàng ngày.



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

b. Chính sách kế toán áp dụng của Công ty:

- Chế độ kế toán: Công ty thực hiện theo chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo TT 200/2014/TT- BTC được Bộ Tài Chính ban hành ngày 22/12/2014.

- Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01/01 kết thúc ngày 31/12 hàng năm.

- Đơn vị tiền tệ sử dụng ghi chép kế toán là VND.

- Hình thức kế toán đang áp dụng: Nhật ký chung.

- Phương pháp tính thuế giá trị gia tăng: Phương pháp khấu trừ.

- Phương pháp tính khấu hao tài sản cố định: Khấu hao theo phương pháp đường thẳng.

- Phương pháp tính giá trị vật tư xuất kho: Phương pháp giá thực tế bình quân gia quyền.

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên.

- Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng- Nguyên tắc ghi nhận và vốn hóa các khoản chi phí đi vay: Chi phí đi vay được hạch toán vào chi phí tài chính trong kỳ.

- Nguyên tắc ghi nhận vốn góp của chủ sở hữu, thặng dư vốn cổ phần, quyền chọn trái phiếu chuyển đổi, vốn khác của chủ sở hữu: Theo tỷ lệ và số tiền góp vốn trong kỳ.

- Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu:

▪ Doanh thu bán hàng: Được ghi nhận khi chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa sang người mua.

▪ Doanh thu cung cấp dịch vụ, hợp đồng xây dựng: Ghi nhận dựa vào mức độ hoàn thành công việc, và khối lượng công việc được nghiệm thu thanh toán trong kỳ không phân biệt đã thanh toán hay chưa.

- Nguyên tắc kế toán chi phí tài chính: Các chi phí tài chính được hạch toán để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

2.1.5. Các dữ liệu về đối thủ cạnh tranh

Sau đây là một số chỉ số tài chính của đối thủ cạnh tranh của công ty - Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) năm 2018, 2019 và được trình bày trong bảng sau:

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng năm 2018-2019

STT	Chỉ tiêu tài chính	ĐVT	2018	2019
1	Hệ số thanh toán tổng quát	%	96,83	60,53
2	Hệ số tài trợ	Lần	0,944	0,545
3	Số vòng quay phải thu của khách hàng	Vòng	7,09	9,3
4	Số vòng quay phải trả người bán	Vòng	96,75	40,69
5	Hệ số khả năng ngắn hạn	Lần	17,3	1,33
6	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	Lần	5,5	0,35
7	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	Lần	9,12	0,91
8	Tỷ suất sinh lợi của vốn (ROI)	%	9,62	26,00
9	Tỷ suất sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE)	%	5,43	14,36
10	Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)	%	5,05	9,8
11	Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS)	%	3,28	7,2
12	Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản	Vòng	1,54	1,36
13	Thu nhập trên mỗi cổ phần	Đồng/CP	962	2.600
14	Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần	%	77,93	72,02
15	Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	%	9,86	10,24
16	Chi phí quản lý doanh nghiệp/Doanh thu thuần	%	8,95	8,57
17	Chi phí lãi vay/Doanh thu thuần	%	-	1,05

2.2. Phân tích thực trạng báo cáo tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn

2.2.1 Phân tích tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh thông qua các báo cáo tài chính

2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính

Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp sẽ cung cấp một cách tổng quát tình hình tài chính trong kỳ kinh doanh là khả quan hay không khả quan. Kết quả phân tích này sẽ cho phép nhà quản lý, chủ doanh nghiệp thấy rõ được thực chất của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Để phân tích khái quát tình hình tài chính của toàn doanh nghiệp tác giả thực hiện các nội dung sau:

Phân tích khái quát tình hình biến động tài sản:

Bảng 2.2. Bảng phân tích tình hình biến động tài sản năm 2018*Đơn vị tính: 1000đ*

Chỉ tiêu \ Năm	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền	%/TTS	Số tiền	%/TTS	Tuyệt đối	Tương đối
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	871.038.797	75,52	822.740.548	69,97	- 48.298.249	-5,54
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	721.208	0,06	767.629	0,07	46.421	6,44
II. Các khoản đầu tư tài chính NH	3.000.000	0,26	3.000.000	0,26	-	-
III.Các khoản phải thu NH	401.589.910	34,82	340.113.491	28,93	- 61.476.419	- 15,31
1.Phải thu của khách hàng	233.523.905	20,25	97.622.284	8,30	- 135.901.621	- 58,20
2.Trả trước cho người bán	4.143.928	0,36	21.885.418	1,86	17.741.490	428,13
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	36.952.666	3,20	36.952.666	3,14	-	-
6. Phải thu ngắn hạn khác	129.446.618	11,22	191.123.593	16,25	61.676.975	47,65
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	(2.477.207)	- 0,21	(7.470.470)	- 0,64	-4.993.263	201,57
IV.Hàng tồn kho	445.876.469	38,66	478.695.834	40,71	32.819.365	7,36

V.Tài sản ngắn hạn khác	19.851.210	1,72	163.594	0,01	- 19.687.616	- 99,18
B.TÀI SẢN DÀI HẠN	282.274.525	24,48	353.048.526	30,03	70.774.001	25,07
I.Các khoản phải thu dài hạn	2.135.625	0,19	2.019.693	0,17	- 115.932	- 5,43
II. Tài sản cố định	243.019.132	21,07	214.152.319	18,21	- 28.866.813	- 11,88
IV. Tài sản dở dang dài hạn	31.483.274	2,73	133.925.109	11,39	102.441.835	325,38
IV.Tài sản dài hạn khác	5.636.493	0,49	2.951.404	0,25	-2.685.089	- 47,64
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	1.153.313.322	100,00	1.175.789.074	100,00	22.475.752	1,95

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán , Trích bảng cân đối kế toán năm 2018)

Qua bảng phân tích trên ta thấy tổng tài sản của doanh nghiệp cuối năm tăng so với đầu năm là: 22.475.752 nghìn đồng, tức là tăng 1,95%. Nguyên nhân:

Tài sản ngắn hạn: Vào cuối năm 2018 tài sản ngắn hạn giảm 48.298.249 nghìn đồng với tỉ lệ 5,54% so với đầu năm, chủ yếu là do tiền và các khoản tương tiền tăng 5.017.884 nghìn đồng, tương đương 836,1% và các khoản phải thu tăng rất nhiều so với đầu năm.

Tài sản dài hạn: Tài sản cố định và đầu tư dài hạn cuối năm tăng so với đầu năm 70.774.001 nghìn đồng, tức tốc độ tăng 25,07%. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2018 công ty tăng tài sản dở dang dài hạn. Tài sản dở dang dài hạn cuối năm 2018 tăng 102.41.835 nghìn đồng so với đầu năm 2018, tốc độ tăng gấp hơn 3,5 lần so với đầu năm.

Bảng 2.3: Bảng phân tích tình hình biến động tài sản năm 2019

Chỉ tiêu \ Năm	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền	%/TTS	Số tiền	%/TTS	Tuyệt đối	Tương đối
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	822.740.548	69,97	228.797.707	53,78	- 593.942.841	- 72,19
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	767.629	0,07	455.619	0,11	- 312.010	- 40,65
II.Các khoản đầu tư tài chính NH	3.000.000	0,26	-	-	-3.000.000	- 100,00
III.Các khoản phải thu NH	340.113.491	28,93	130.504.608	30,67	- 209.608.883	- 61,63
1.Phải thu của khách hàng	97.622.284	8,30	70.818.877	16,65	- 26.803.407	- 27,46
2.Trả trước cho người bán	21.885.418	1,86	3.322.419	0,78	- 18.562.999	- 84,82
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	36.952.666	3,14	21.070.666	4,95	- 15.882.000	- 42,98
6. Phải thu ngắn hạn khác	191.123.593	16,25	84.121.703	19,77	- 107.001.890	- 55,99
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	(7.470.470)	- 0,64	(48.829.057)	-11,48	- 41.358.587	553,63
IV.Hàng tồn kho	478.695.834	40,71	97.606.567	22,94	- 381.089.267	- 79,61
V.Tài sản ngắn hạn khác	163.594	0,01	230.913	0,05	67.319	41,15
B.TÀI SẢN DÀI HẠN	353.048.526	30,03	196.667.893	46,22	- 156.380.633	- 44,29

I.Các khoản phải thu dài hạn	2.019.693	0,17	514.390	0,12	-1.505.303	- 74,53
II. Tài sản cố định	214.152.319	18,21	188.253.502	44,25	- 25.898.817	- 12,09
IV. Tài sản dở dang dài hạn	133.925.109	11,39	7.900.000	1,86	- 126.025.109	-94,10
IV.Tài sản dài hạn khác	2.951.404	0,25	0	-	-2.951.404	- 100,00
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	1.175.789.074	100,00	425.465.600	100,00	- 750.323.474	- 63,81

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán , Trích bảng cân đối kế toán năm 2019)

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy tổng tài sản của doanh nghiệp cuối năm tăng so với đầu năm là 37.036.422 nghìn đồng, tức là tăng 76,11%. Trong đó:

Tài sản ngắn hạn: Vào thời điểm đầu năm tài sản ngắn hạn có giá trị là 822.740.548 nghìn đồng, đến thời điểm cuối năm tài sản ngắn hạn giảm còn 228.797.707 nghìn đồng. Như vậy, so với đầu năm thì tài sản ngắn hạn đã giảm 593.942.841 nghìn đồng, tức là tăng 72,19%. Nguyên nhân của sự biến động này là do các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm 3000.000 nghìn đồng (giảm 100% so với đầu năm), ngoài ra còn do giảm giá trị hàng tồn kho 381.089.267 nghìn đồng (giảm 79,61% so với đầu năm) và giảm các tài sản ngắn hạn khác 209.608.883 nghìn đồng (giảm 61,63% so với đầu năm). Nếu kết hợp phân tích theo chiều dọc ta thấy tỷ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản cuối năm đã giảm 16,19% (69,97% – 53,78%), chủ yếu là do tỷ trọng hàng tồn kho giảm 17,77% (40,71% - 22,94%), kể đến là sự giảm nhẹ trong tỷ trọng của tài sản ngắn hạn khác.

Doanh nghiệp cùng ngành là công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng có tỷ trọng TSNH so với tổng tài sản năm 2018, 2019 lần lượt là 96,83% và 60,53%, tỷ trọng TSNH so với tổng tài sản của SPP và DPC đều có xu hướng giảm dần.

Tài sản dài hạn: Các khoản mục trong TS dài hạn cuối năm đều giảm so với đầu năm. Cụ thể, tài sản dở dang dài hạn giảm mạnh nhất, giảm 126.025.109 nghìn đồng, tức 94,1%, sau đó phải kể đến TSCĐ giảm 25.898.817 nghìn đồng (tương đương giảm 12,09%) so với đầu năm. Các khoản phải thu dài hạn giảm nhẹ 1.505.303 nghìn đồng. TSDH cuối năm giảm so với đầu năm 156.380.63 nghìn đồng, tức là giảm 74,53%, tuy nhiên xét về mặt tỷ trọng thì TSDH lại tăng 16,19% (46,22% - 30,03%). Nguyên nhân chủ yếu là do các khoản đầu tư tài chính dài hạn giảm 100%, tức 2.951.404 nghìn đồng so với đầu năm.

Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) cũng có xu hướng tăng tỷ trọng TSDH, năm 2018 tỷ trọng TSDH trong tổng tài sản chỉ đạt 3,17%, nhưng đến năm 2019 tỷ trọng này lên đến 39,47%. Như vậy nhìn chung các doanh nghiệp ngành nhựa đang mở rộng sản xuất, tăng năng lực sản xuất để cạnh tranh với các đối thủ khác trong cùng ngành.

Tổng kết các phân tích trên ta thấy: Đối với một doanh nghiệp vừa sản xuất thì hàng tồn kho trong đó chi phí sản xuất kinh doanh dở dang chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản là hợp lý, đảm bảo cho việc sản xuất kinh doanh của công ty được liên tục, tạo công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên toàn công ty. Tuy nhiên cần xem xét lượng hàng tồn kho trong sự tương quan với doanh thu và các khoản phải thu để thấy được hiệu quả trong việc tồn kho.

Phân tích nguồn vốn

Bảng 2.4: Bảng phân tích tình hình biến động nguồn vốn năm 2018*DVT: 1000VNĐ*

Năm	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền	%/TNV	Số tiền	%/TNV	Tuyệt đối	Tương đối
A.NỢ PHẢI TRẢ	881.121.808	76,40	891.999.288	75,86	10.877.480	1,23
I.Nợ ngắn hạn	842.033.168	73,01	866.267.184	73,68	24.234.016	2,88
1. Phải trả người bán ngắn hạn	142.326.521	12,34	93.765.217	7,97	-48.561.304	-34,12
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	300.009	0,03	21.864.369	1,86	21.564.360	7.187,90
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4.862.009	0,42	6.865.279	0,58	2.003.270	41,20
4. Phải trả người lao động	5.810.526	0,50	7.060.897	0,60	1.250.371	21,52
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	169.461	0,01	330.612	0,03	161.151	95,10
9. Phải trả ngắn hạn khác	12.658.769	1,10	16.560.688	1,41	3.901.919	30,82
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	673.382.012	58,39	715.357.721	60,84	41.975.709	6,23
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	2.523.861	0,22	4.462.401	0,38	1.938.540	76,81
II.Nợ dài hạn	39.088.641	3,39	25.732.103	2,19	- 13.356.538	-34,17
B.NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	272.191.514	23,60	283.789.786	24,14	11.598.272	4,26
I.Vốn chủ sở hữu	272.191.514	23,60	283.789.786	24,14	11.598.272	4,26

1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	174.887.110	15,16	251.200.000	21,36	76.312.890	43,64
2.Thặng dư vốn cổ phần	61.933.365	5,37	(7.207.610)	- 0,61	-69.140.975	-111,64
5. Cổ phiếu quỹ (*)	(12.174.202)	- 1,06	0	-	12.174.202	- 100,00
8. Quỹ đầu tư phát triển	3.539.621	0,31	4.618.234	0,39	1.078.613	30,47
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	2.723.079	0,24	2.723.079	0,23		
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	41.282.541	3,58	32.456.082	2,76	- 8.826.459	-21,38
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	48.660.459	100	85.696.881	100	37.036.422	76,11

(Nguồn: Phòng kế toán- tài vụ, Trích bảng cân đối kế toán năm 2018)

Nguồn vốn của doanh nghiệp cuối năm 2018 cũng tăng so với đầu năm là **37.036.422** nghìn đồng, tức 76,11%. Trong đó:

Nguồn vốn chủ sở hữu: nguồn vốn chủ sở hữu cuối năm tăng so với đầu năm là 11.598.272 nghìn đồng, tức là tăng 4,26% so với đầu năm. Nguyên nhân là do vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng lên, lúc cuối năm tăng so với đầu năm là 76.312.890 nghìn đồng, tức là tăng 43,64% . Điều này chứng tỏ mức độ tự chủ của doanh nghiệp trong kinh doanh có xu hướng tăng lên, chủ yếu do tăng vốn điều lệ của công ty.

Nợ phải trả: nợ phải trả cuối năm 2018 tăng so với đầu năm là 10.877.480 nghìn đồng, tức là tăng 1,23%. Điều này chứng tỏ công ty tích cực huy động vốn vay nhiều hơn.

nhựa Sài Gòn thì có tỷ trọng chi phí chi phí quản lý doanh nghiệp trong tổng doanh thu cao hơn rất nhiều, và có xu hướng tăng lên chứ không giảm đi như DPC.

Bảng 2.5: Bảng phân tích tình hình biến động nguồn vốn năm 2019

Năm Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối năm		Chênh lệch	
	Số tiền	%/TNV	Số tiền	%/TNV	Tuyệt đối	Tương đối
A.NỢ PHẢI TRẢ	891.999.288	75,86	863.963.559	203,06	-28.035.729	- 3,14
I.Nợ ngắn hạn	866.267.184	73,68	847.253.895	199,14	-19.013.289	- 2,19
1. Phải trả người bán ngắn hạn	93.765.217	7,97	73.674.578	17,32	-20.090.639	- 21,43
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	21.864.369	1,86	1.533.780	0,36	-20.330.589	- 92,99
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	6.865.279	0,58	5.769.727	1,36	- 1.095.552	- 15,96
4. Phải trả người lao động	7.060.897	0,60	7.697.491	1,81	636.594	9,02
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	330.612	0,03	1.829.118	0,43	1.498.506	453,25
9. Phải trả ngắn hạn khác	16.560.688	1,41	14.038.388	3,30	- 2.522.300	- 15,23
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	715.357.721	60,84	736.382.479	173,08	21.024.758	2,94
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	4.462.401	0,38	6.328.334	1,49	1.865.933	41,81
II.Nợ dài hạn	25.732.103	2,19	16.709.662	3,93	- 9.022.441	- 35,06

B.NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	283.789.786	24,14	(438.497.959)	- 103,06	- 722.287.745	-254,52
I.Vốn chủ sở hữu	283.789.786	24,14	(438.497.959)	- 103,06	- 722.287.745	-254,52
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	251.200.000	21,36	251.200.000	59,04	-	-
2.Thặng dư vốn cổ phần	(7.207.610)	-0,61	(7.207.610)	- 1,69	-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	4.618.234	0,39	5.240.212	1,23	621.978	4.618.234
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	2.723.079	0,23	2.723.079	0,64		
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	32.456.082	2,76	(690.453.640)	- 162,28	-722.909.722	-2.227,35
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	1.175.789.074	100,00	425.465.600	100,00	- 750.323.474	- 63,81

(Nguồn: Phòng kế toán- tài vụ, Trích bảng cân đối kế toán năm 2019)

Nguồn vốn của doanh nghiệp trong năm 2019 vào cuối năm giảm mạnh so với đầu năm là 750.323.474 nghìn đồng, tức là giảm 63,81%, trong đó:

Nguồn vốn chủ sở hữu: Quan sát giá trị nguồn vốn chủ sở hữu ta nhận thấy nguồn vốn chủ sở hữu vào thời điểm cuối năm là 722.287.745 nghìn đồng, tức là giảm 254,52% so với đầu năm. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm mạnh, công ty bị lỗ nặng, lợi nhuận sau thuế là âm 690.453.640 nghìn đồng, tốc độ giảm lên đến hơn 22 lần so với đầu năm 2019. Xét về mặt tỷ trọng ta thấy tỷ trọng của nguồn vốn chủ sở hữu trên tổng vốn vào cuối năm đã giảm mạnh, điều này chứng tỏ mức độ tự chủ của doanh nghiệp trong kinh doanh ngày càng giảm, điều này dễ dẫn đến nguy cơ phá sản nếu tình trạng này không được cải thiện.

Nợ phải trả: Từ bảng phân tích trên ta thấy tài sản của doanh nghiệp nhận được nguồn tài trợ chủ yếu từ nợ phải trả, cụ thể là vào thời điểm đầu năm cứ 100 đồng tài sản thì nhận được nguồn tài trợ từ nợ phải trả là 76 đồng. Đến thời điểm cuối năm cứ 100 đồng tài sản thì nhận được nguồn tài trợ từ nợ phải trả là 203 đồng. Như vậy về mặt kết cấu thì nợ phải trả cuối năm đã tăng hơn 125% so với đầu năm. Nếu kết hợp phân tích theo chiều ngang ta thấy giá trị về nợ phải trả cuối năm giảm nhẹ với đầu năm 28.035.729 nghìn đồng, tức là giảm 3,14%. Đây là vấn đề công ty cần quan tâm hàng đầu, số nợ này cần phải hoàn trả cho kỳ sau gây áp lực tài chính cho công ty, đòi hỏi công ty phải sử dụng thật hiệu quả nguồn tài trợ này.

Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) thì năm 2019 DPC sử dụng nợ vay, hệ số nợ năm 2019 lên đến 45,51%, hệ số vốn chủ sở hữu đạt 54,49%. Điều này cũng dễ hiểu khi mà các doanh nghiệp mở rộng sản xuất, nên sử dụng nhiều nợ hơn năm 2018. Như vậy so sánh với DPC thì SPP vẫn chiếm tỷ trọng nợ lớn hơn rất nhiều.

Đầu năm, công ty đã dùng phần lớn vốn vay ngắn hạn và các khoản nợ khác để dùng tài trợ cho tài sản lưu động, bằng chứng là tài sản lưu động của đầu năm là 47.122.843 nghìn đồng trong khi đó nợ ngắn hạn chỉ có 39.959.452 nghìn đồng như vậy khoản chênh lệch là 7.163.390 nghìn đồng là công ty phải sử dụng nguồn nợ khác để tài trợ cho tài sản lưu động.

Nhìn chung cấu trúc tài chính của công ty bao gồm nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu thì nợ phải trả chiếm tỷ trọng quá cao. Hơn nữa tỷ trọng nợ lại có xu hướng ngày càng cao, do doanh nghiệp bị lỗ trong năm 2019, vì vậy mà công ty cần phải có sự luân chuyển nhịp nhàng giữa khoản nợ phải thu và khoản nợ phải trả để xoay vòng, sự phối hợp này khá mạo hiểm vì rằng: nếu như các khoản phải thu chưa thu được hoặc không thu được trong khi đó các khoản phải trả lại đến hạn, lập tức công ty lâm vào tình cảnh vỡ nợ, công ty quá khó khăn về vốn kinh doanh. Sự khó khăn này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu trong kỳ của công ty.

2.2.1 Phân tích tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh thông qua các báo cáo tài chính

2.2.1.1 Phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 2.6: Bảng báo cáo KQHĐKD năm 2017-2019

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.049.542.608	1.106.700.012	255.923.571
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	2.357.958	1.851.651	573.800
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771
4.Gía vốn hàng bán	925.383.990	975.501.633	624.454.597

5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	121.800.660	129.346.728	(369.104.826)
6.Doanh thu hoạt động tài chính	1.116.450	1.726.896	872.219
7.Chi phí tài chính	57.518.791	74.654.661	23.199.802
-Trong đó: Chi phí lãi vay	57.518.791	74.654.661	23.199.802
8.Chi phí bán hàng	17.916.766	10.939.312	2.666.422
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	20.973.014	27.861.418	325.342.095
10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	26.508.540	17.618.232	-719.440.927
11.Thu nhập khác	1.625.266	331.874	1.962.833
12.Chi phí khác	629.794	970.718	2.943.717
13.Lợi nhuận khác	995.472	- 638.845	- 980.884
14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	27.504.012	16.979.387	-720.421.811
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	5.931.744	4.539.833	-
16.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	21.572.268	12.439.554	(720.421.811)

Lợi nhuận năm 2019: (720.421.811) nghìn đồng

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Phân tích tình hình biến động của giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý:

Bảng 2.7: Bảng phân tích biến động giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý

Năm Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch	
				Năm 2018 so với năm 2017	Năm 2019 so với năm 2018
1. Giá vốn hàng bán (nghìn đồng)	925.383.990	975.501.633	624.454.597	5,42	-35,99
2. Chi phí bán hàng (nghìn đồng)	17.916.766	10.939.312	2.666.422	-38,94	-75,63
3. Chi phí quản lý (nghìn đồng)	20.973.014	27.861.418	325.342.095	32,84	1.067,72
4. Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771	5,51	-76,89
Giá vốn/ Doanh thu thuần (%)	88,37	88,29	244,55	- 0,09	176,98
CPBH/ Doanh thu thuần (%)	1,71	0,99	1,04	- 42,11	5,05
CPQL/ Doanh thu thuần (%)	0,02	0,03	1,27	50,00	4.133,33

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Giá vốn hàng bán:

Xét giai đoạn từ 2017- 2018: trong giai đoạn này tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu có xu hướng tăng. Năm 2018 giá vốn hàng bán chiếm 88,29% trong doanh thu thuần. Năm 2019 giá vốn hàng bán chỉ chiếm 244,55% trong doanh thu thuần, tức là tăng gần 1,8 lần so với năm 2018. Nguyên nhân là do tốc độ giảm mạnh doanh thu, trong khi chi phí cố định gần như không đổi, do vậy giá vốn cao, (tốc độ giảm của giá vốn 35,99%, trong khi đó tốc độ giảm của doanh thu 76,89%).

Giai đoạn 2018- 2019: Năm 2019 tỷ trọng giá vốn trong tổng doanh thu 244,55%, so với năm 2018 thì đã tăng lên 176,98. Nguyên nhân là do tốc độ giảm mạnh doanh thu, trong khi chi phí cố định gần như không đổi, do vậy giá vốn cao, (tốc độ giảm của giá vốn 35,99%, trong khi đó tốc độ giảm của doanh thu 76,89%). So sánh với doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) thì tỷ trọng giá vốn trong tổng doanh thu năm 2018 là %, năm 2019 là 72,02%. Như vậy so sánh với DPC thì Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn thì có tỷ trọng giá vốn trong tổng doanh thu cao hơn rất nhiều, và có xu hướng tăng lên chứ không giảm đi như DPC.

Tóm lại, qua 3 năm phân tích ta nhận thấy tỷ trọng giá vốn trong tổng doanh thu của doanh nghiệp có xu hướng tăng lên. Đây là dấu hiệu không tốt, chứng tỏ công ty đã không có những biện pháp cắt giảm chi phí, biện pháp tăng doanh thu do đó trong những năm tới doanh nghiệp cần đẩy mạnh các biện pháp để cắt giảm giá vốn góp phần gia tăng lợi nhuận.

Chi phí bán hàng:

Giai đoạn 2017- 2018: Trong giai đoạn này tỷ trọng chi phí bán hàng trong tổng doanh thu giảm nhẹ. Năm 2018 chiếm 0,99% doanh thu (giảm 42,11% so với năm 2017). Nguyên nhân giảm là do trong năm 2018 doanh thu tăng với tốc độ tương đối cao, trong khi đó chi phí bán hàng tăng với tốc độ

chậm hơn. Nguyên nhân là do doanh nghiệp cố gắng giảm bớt các khoản hao hụt hàng hóa, khắc phục được tình tình trạng các thiết bị cũ kỹ tiêu hao nhiều năng lượng, chi phí sửa chữa tài sản cố định, trong khi đó doanh thu tăng.

Giai đoạn 2018- 2019: năm 2019 tỷ trọng chi phí bán hàng trong tổng doanh thu là 1,04%, tức tăng 5,05% so với năm 2018. Chi phí bán hàng trong năm 2019 phần lớn là dùng chi trả chi phí sửa chữa trang thiết bị công nghệ cao, chi phí vận chuyển, tiền lương công nhân viên, trong khi đó doanh thu thuần năm 2019 giảm 76,89% so với năm 2018. Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) thì tỷ trọng chi phí bán hàng trong tổng doanh thu năm 2018 là 9,86%, năm 2019 là 10,24%. Như vậy so sánh với DPC thì Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn thì có tỷ trọng chi phí bán hàng trong tổng doanh thu cao hơn rất nhiều, và có xu hướng tăng lên chứ không giảm đi như DPC.

Nhìn chung qua phân tích cho thấy doanh nghiệp đã có cố gắng trong việc cắt giảm chi phí, tuy nhiên doanh thu giảm quá mạnh, giảm chỉ còn 24,11% so với năm 2018 do vậy mà các khoản chi phí tăng quá cao, doanh nghiệp cần cải thiện ngay tình trạng này nếu không sẽ dễ dẫn đến phá sản trong thời gian sớm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Giai đoạn 2017- 2019: Tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trong tổng doanh thu có chiều hướng tăng nhẹ, năm 2017 chỉ chiếm 0,03% so với doanh thu, đến năm 2018 tỷ lệ này là 0,33% (tức tăng 50% so với năm 2017), năm 2019 tỷ trọng chi phí quản lý trong tổng doanh thu tăng mạnh chiếm 1,27%, tức tăng hơn 41 lần so với năm 2018. Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) thì tỷ trọng chi phí bán hàng trong tổng doanh thu năm 2018 là 8,95%, năm 2019 là 8,57%, tỷ trọng này có xu hướng giảm. Như vậy so sánh với DPC thì Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn

(SPP) thì có tỷ trọng chi phí chi phí quản lý doanh nghiệp trong tổng doanh thu cao hơn rất nhiều, và có xu hướng tăng lên chứ không giảm đi như DPC.

Nguyên nhân dẫn đến tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trong tổng doanh thu tăng cao là do chi phí quản lý không biến động nhiều so với năm 2018, tuy nhiên doanh thu giảm quá mạnh, nên dẫn đến tỷ trọng chi phí quản lý trong tổng doanh thu là rất cao.

Qua 3 năm phân tích ta thấy chi phí quản lý có chiều hướng tăng, điều này làm cho công ty lâm vào tình trạng khó khăn hơn trong việc duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, công ty cần cải thiện tình hình để có giải pháp cải thiện tình hình xấu hiện nay.

Phân tích ảnh hưởng của hoạt động tài chính đến tổng lợi nhuận của công ty:

Bảng 2.8: Bảng phân tích ảnh hưởng của hoạt động tài chính đến tổng lợi nhuận

Năm Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				Năm 2018 so với năm 2017	Năm 2019 so với năm 2018
Thu nhập hoạt động tài chính (nghìn đồng)	1.116.450	1.726.896	872.219	54,68	- 49,49
Chi phí hoạt động tài chính (nghìn đồng)	57.518.791	74.654.661	23.199.802	29,79	- 68,92
Lợi nhuận HĐTC (nghìn đồng)	(56.402.341)	(72.927.765)	(22.327.583)	29,30	- 69,38
Lợi nhuận thuần từ HĐKD (nghìn đồng)	26.508.540	17.618.232	- 719.440.927	- 33,54	- 4.183,50
Lợi nhuận HĐKD & HĐTC (nghìn đồng)	(29.893.801)	(55.309.533)	(741.768.510)	85,02	1.241,12

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Giai đoạn 2017- 2018: ta thấy hoạt động tài chính tăng, năm 2018 lợi nhuận hoạt động tài chính là 17.618.232 nghìn đồng, giảm 33,54% so với năm 2017. Nguyên nhân là do thu nhập hoạt động tài chính tăng chậm hơn chi phí hoạt động tài chính. Đây là dấu hiệu tốt chứng tỏ thu nhập hoạt động tài chính không bù đắp được chi phí tài chính, làm giảm tổng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Giai đoạn năm 2018- 2019: hoạt động tài chính giảm dần, doanh thu tài chính năm 2019 là 872.219 nghìn đồng, trong khi chi phí tài chính lên đến 23.199.802 nghìn đồng, tức hoạt động tài chính năm 2019 bị lỗ 22.327.583 nghìn đồng đã gây ảnh hưởng tiêu cực đến tổng lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) có lợi nhuận hoạt động tài chính năm 2018 là 326.142 nghìn đồng, năm 2019 lỗ nhẹ 78.412 nghìn đồng.

Nguyên nhân làm cho hoạt động tài chính lỗ là do thu nhập hoạt động tài chính của doanh nghiệp ít nên không bù đắp nổi chi phí tài chính. Thu nhập hoạt động tài chính chủ yếu của công ty là thu lãi tiền gửi, chênh lệch tỷ giá, trong khi đó chi phí tài chính của công ty mà chủ yếu là chi phí lãi vay thì lại cao. Điều này cho thấy thu nhập hoạt động tài chính của doanh nghiệp ngày càng giảm dần không bù đắp nổi chi phí tài chính, gây ảnh hưởng xấu đến tổng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Phân tích ảnh hưởng của hoạt động khác đến lợi nhuận của doanh nghiệp:

Bảng 2.9. Bảng phân tích ảnh hưởng của hoạt động khác đến lợi nhuận

Năm Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				Năm 2018 so với năm 2017	Năm 2019 so với năm 2018
Thu nhập khác (nghìn đồng)	1.625.266	331.874	1.962.833	- 79,58	491,44
Chi phí khác (nghìn đồng)	629.794	970.718	2.943.717	54,13	203,25
Lợi nhuận khác (nghìn đồng)	995.472	-638.845	- 980.884	- 164,18	53,54
Lợi nhuận thuần từ HĐKD (nghìn đồng)	26.508.540	17.618.232	- 719.440.927	- 33,54	- 4.183,50
Lợi nhuận HĐKD & HĐ khác (nghìn đồng)	27.504.012	16.979.387	-720.421.811	-38,27	-4.342,92

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Giai đoạn 2017- 2018: Năm 2018 thu nhập khác giảm, bị lỗ 638.845 nghìn đồng (tức giảm 164,18%) thu nhập khác của doanh nghiệp chủ yếu là từ thanh lý tài sản, bán phụ phẩm,.....

Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) thì lợi nhuận khác năm 2018, năm 2019 lần lượt là 4.746 nghìn đồng và -34.779 nghìn đồng. Như vậy so sánh với DPC thì Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn lợi nhuận khác thấp hơn rất nhiều.

Giai đoạn 2018- 2019: thu nhập khác không bù đắp được chi phí khác của doanh nghiệp, nghĩa là hoạt động khác tiếp tục bị lỗ. Như vậy hoạt động khác ảnh hưởng không tốt đến kết quả hoạt động kinh doanh. Năm 2019 lợi nhuận khác lỗ 980.884 nghìn đồng, chủ yếu là do doanh nghiệp thanh lý tài sản cố định thấp hơn giá trị còn lại của TSCĐ. Lợi nhuận khác bị âm càng làm cho lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp âm thêm.

Bảng 2.10: Bảng phân tích tỉ suất nợ

CHỈ TIÊU	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
1. Nợ phải trả (nghìn đồng)	881.121.808	891.999.288	863.963.559	-,054	-3.14
2. Tổng nguồn vốn (nghìn đồng)	1.153.313.322	1.175.789.074	425.465.600	1,95	-63,81
3. Tỉ suất nợ	0,764	0,759	2,031	-0,7	167,67

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Dựa vào bảng phân tích ta thấy:

Giai đoạn 2017- 2018: Trong năm 2018 tỉ suất nợ là 75,9%, tức là giảm nhẹ 0,7% so với năm 2017. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu cao hơn tốc độ tăng của nợ phải trả, vì vậy mà tỷ suất nợ có sự giảm nhẹ. Trong giai đoạn này doanh nghiệp đã vay nhiều vốn hơn, đồng thời chiếm

dụng vốn ở các đơn vị khác để đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, làm cho tốc độ tăng của nợ phải trả nhanh hơn so với tốc độ tăng của tổng vốn.

Giai đoạn 2018- 2019: năm 2019 tỉ suất nợ là 203,1%, tức là tăng 167,67% so với năm 2018. Nguyên nhân là do trong năm 2019 vốn chủ sở hữu của công ty bị âm, tổng nguồn vốn giảm mạnh, do vậy mà tỷ suất nợ của doanh nghiệp tăng quá cao, công ty dễ lâm vào tình trạng phá sản.

Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) có tỷ suất tự tài trợ năm 2018 ở mức rất thấp chỉ có 5,6% và đến năm 2019 là 45,51%.

Nhìn chung qua 3 năm, tỉ suất nợ của doanh nghiệp khá cao, điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng đòn cân nợ để góp phần tăng lợi nhuận, tuy nhiên việc sử dụng đòn cân nợ một mặt đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp, nhưng năm 2019 doanh thu quá thấp và khả năng chi trả lãi vay quá cao, do vậy làm tăng mức độ rủi ro trong hoạt động kinh doanh, nếu vay nhiều quá doanh nghiệp có thể mất khả năng chi trả. Do đó trong những năm tới doanh nghiệp cần có biện pháp giảm bớt lượng vốn vay nhằm giảm bớt rủi ro.

Tỉ suất tự tài trợ:

Bảng 2.11: Bảng phân tích tỉ suất tự tài trợ

CHỈ TIÊU	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
1. Nguồn vốn chủ sở hữu (nghìn đồng)	272.191.514	283.789.786	(438.497.959)	4,26	-254,52
2. Tổng nguồn vốn (nghìn đồng)	1.153.313.322	1.175.789.074	425.465.600	1,95	-63,81
3. Tỉ suất tự tài trợ	0,236	0,241	- 1,031	2,27	-527,01

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Giai đoạn 2017- 2019: trong giai đoạn này tỉ suất tự tài trợ có sự thay đổi, năm 2018 tỉ suất tài trợ là 24,1% tăng nhẹ 2,27% so với năm 2017, năm 2019 tỉ suất tài trợ là -103,1% giảm mạnh 527,01% so với năm 2018. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là do doanh nghiệp lỗ nặng, lỗ nhiều hơn vốn đầu tư của chủ sở hữu làm cho vốn chủ sở hữu bị âm, do vậy hệ số vốn chủ sở hữu nhỏ hơn không.

Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) có tỉ suất tự tài trợ năm 2018 là 94,54%, năm 2019 là 54,49%.

Từ kết quả phân tích trên ta thấy tỉ suất tự tài trợ của doanh nghiệp qua 3 năm có xu hướng giảm dần chứng tỏ khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp ngày càng giảm, doanh nghiệp bị thiếu vốn và không đủ sức để chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.2.2. Phân tích công nợ và khả năng thanh toán

Phân tích Khả năng thanh toán ngắn hạn

Bảng 2.12: Bảng phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

Chỉ tiêu Năm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
Tài sản ngắn hạn (nghìn đồng)	871.038.797	822.740.548	228.797.707	- 5,54	-72,19
Nợ ngắn hạn (nghìn đồng)	842.033.168	866.267.184	847.253.895	2,88	- 2,19
Khả năng thanh toán hiện thời (lần)	1,030	0,95	0,27	-7,77	-71,58

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Tỉ số thanh toán hiện hành (Rc) năm 2017 là 1,03 lần cho thấy công ty có 1,03 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo cho một đồng nợ đến hạn, năm 2018 là 0,95 lần cho thấy công ty có 0,95 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo cho một đồng nợ đến hạn trả. Như vậy khả năng thanh toán hiện thời năm 2018 giảm

0,08 lần so với năm 2017, tức 7,77%. Năm 2019 $R_c = 0,27$ cũng tương đương 0,27 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo cho một đồng nợ đến hạn trả. Như vậy khả năng thanh toán ở năm 2019 giảm 0,68, tương ứng tốc độ giảm là 71,58% lần cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước những khó khăn tài chính sẽ xảy ra.

So sánh với DPC thì tỷ số thanh toán hiện hành của DPC năm 2018 là 0,97 lần và năm 2019 là 0,61 lần. Mặc dù cả SPP và DPC đều có số thanh toán hiện hành năm 2019 giảm so với năm 2018, tuy nhiên mức giảm của DPC thấp hơn nhiều so với SPP, việc giảm đột ngột khả năng thanh toán cũng gây khó khăn khi thanh toán các khoản đến hạn của doanh nghiệp.

Phân tích Khả năng thanh toán nhanh

Khả năng thanh toán nhanh cho biết Công ty có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền hoặc các khoản tương đương tiền để thanh toán ngay cho một đồng nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu hàng tồn kho trong tài sản lưu động thường là loại hàng khó bán, Công ty khó biến chúng thành tiền để trả nợ. Do đó, xét đến khả năng thanh toán khi không có sự tham gia của hàng tồn kho.

Bảng 2.13: Bảng phân tích hệ số khả năng thanh toán nhanh

Chỉ tiêu \ Năm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
Tài sản ngắn hạn (nghìn đồng)	871.038.797	822.740.548	228.797.707	- 5,54	- 72,19
Nợ ngắn hạn (nghìn đồng)	842.033.168	866.267.184	847.253.895	2,88	- 2,19
Hàng tồn kho (nghìn đồng)	445.876.469	478.695.834	97.606.567	7,36	-79,61
Tài sản ngắn hạn- Hàng tồn kho (nghìn đồng)	425.162.328	344.044.714	131.191.140	-19,08	-61,87
Khả năng thanh toán nhanh (lần)	0,505	0,397	0,155	-21,39	-60,96

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Hệ số này cho biết năm 2017 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 0,505 đồng tài sản có tính thanh khoản cao đảm bảo, năm 2018 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 0,397 đồng tài sản có tính thanh khoản cao đảm bảo (giảm 0,108 đồng), tương tự năm 2019 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn có 0,155 đồng tài sản có tính thanh khoản cao đảm bảo. Chỉ tiêu có sự thay đổi như trên là nguyên nhân năm 2018 tài sản ngắn hạn giảm nhẹ 5,54%, hàng tồn kho lại tăng 7,36%, hơn nữa nợ ngắn hạn cuối năm 2018 tăng 24.234.016 nghìn đồng, tức 2,88% dẫn đến hệ số này giảm năm 2018. Còn năm 2019 hệ số này càng giảm mạnh là do, tài sản ngắn hạn giảm mạnh 72,19% so với 2018, trong khi đó nợ ngắn hạn chỉ giảm nhẹ từ 866.267.184 nghìn đồng xuống còn 847.253.895 (tức 2,19%) dẫn đến hệ số này giảm mạnh 60,96% so với năm 2018.

So sánh với DPC thì tỷ số thanh toán nhanh của DPC năm 2018 là 9,12 lần và năm 2019 là 0,91 lần. Mặc dù cả SPP và DPC đều có số thanh toán nhanh năm 2019 giảm so với năm 2018, tuy nhiên tỷ số thanh toán nhanh của DPC vẫn cao hơn nhiều của SPP, cao hơn 0,755 lần, do vậy vẫn đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn cao hơn nhiều so với SPP.

Phân tích Khả năng thanh toán nhanh bằng tiền

Bảng 2.14: Bảng phân tích khả năng thanh toán nhanh bằng tiền

Chỉ tiêu	Năm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
					18-17	19-18
Tiền + ĐTNH (nghìn đồng)		721.208	767.629	455.619	6,44	-40,65
Nợ ngắn hạn (nghìn đồng)		842.033.168	866.267.184	847.253.895	2,88	- 2,19
Hệ số thanh toán nhanh bằng tiền (lần)		0,0009	0,0009	0,0005	0,00	-44,44

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Qua kết quả tính toán ta thấy hệ số khả năng thanh toán bằng tiền của doanh nghiệp có chiều hướng ngày càng giảm, cụ thể năm 2017 là 0,0009 lần, năm 2018 là 0,009 lần đến năm 2019 chỉ còn là 0,0005 lần. Điều này thể hiện khả năng thanh toán bằng tiền của doanh nghiệp khá không được tốt. Do năm 2019 tiền và tương đương tiền giảm mạnh, giảm 40,65% so với năm 2018, từ 767.629 nghìn đồng xuống còn 455.619 nghìn đồng. Trong khi đó nợ ngắn hạn chỉ giảm nhẹ 2,19%, do vậy mà hệ số thanh toán nhanh giảm mạnh 44,44% so với năm 2018.

So sánh với DPC thì tỷ số thanh toán nhanh bằng tiền của DPC năm 2018 là 5,5 lần và năm 2019 là 0,35 lần. Mặc dù cả SPP và DPC đều có số thanh toán nhanh bằng tiền năm 2019 giảm so với năm 2018, tuy nhiên tỷ số thanh toán nhanh bằng tiền của DPC vẫn cao hơn nhiều của SPP.

Như vậy trong những năm tới doanh nghiệp cần cải thiện hơn nữa để có thể đáp ứng ngay nhu cầu thanh toán bằng cách nâng mức dự trữ tiền mặt lên đến mức cho phép và giảm phần nợ phải trả ngắn hạn đến mức thấp nhất.

Hệ số thanh toán của công ty còn thấp chứng tỏ khả năng trả nợ ngắn hạn của công ty yếu, công ty cần nâng cao tỉ số này nhằm đảm bảo cho quá trình hoạt động hơn. Tuy nhiên cũng không nên quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động vì công ty đầu tư quá nhiều vào tài sản lưu động, hay nói cách khác quản lý tài sản lưu động không hiệu quả: tiền mặt nhàn rỗi, nợ phải đòi, hàng tồn kho ứ đọng... Một công ty nếu trữ hàng tồn kho nhiều thì sẽ có tỉ số hiện hành cao, mà ta đã biết hàng tồn kho khó chuyển hóa thành tiền, nhất là hàng tồn kho ứ đọng, kém phẩm chất.

Tuy nhiên để đánh giá khả năng thanh toán của công ty một cách đúng đắn và đầy đủ hơn ta kết hợp sử dụng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh.

2.2.3. Phân tích khả năng tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ

Bảng 2.15: Bảng phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh

ĐVT: 1000VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	1.154.299.754	1.315.132.586	205.281.277
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	(1.079.705.857)	(1.235.650.465)	(217.375.494)
3. Tiền chi trả cho người lao động	(49.137.620)	(42.113.989)	(13.089.239)
4. Tiền chi trả lãi vay	(57.227.391)	(75.835.119)	(3.796.520)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	(3.909.569)	(4.320.975)	-
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	125.798.098	117.807.033	3.001.734
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(70.863.709)	(123.718.413)	(2.193.010)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	19.253.707	(48.699.343)	(28.171.252)

(Nguồn: Phòng kế toán- tài vụ, Trích bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ)

Theo bảng phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ ta thấy dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh tăng dần qua các năm, năm 2017 là 19.253.707 nghìn đồng nhưng năm 2018 giảm xuống còn -48.699.343 nghìn đồng, năm 2019 có cải thiện so với năm 2018, tuy nhiên dòng tiền vẫn ở mức thấp là -28.171.252 nghìn đồng (tăng 20.528.091 nghìn đồng). Điều này cho thấy phương thức hoạt động kinh doanh của công ty kém hiệu quả, khoản chênh lệch giữa tiền thu bán hàng và tiền chi trả người bán giảm, các khoản tiền chi giảm thấp hơn khoản tiền thu làm dòng tiền thuần của doanh nghiệp tăng vọt.

Trong khi doanh nghiệp cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng (DPC) thì dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2018 là -304,780 nghìn đồng, năm 2019 tăng vọt lên 13,722,878 nghìn đồng. Như vậy so sánh với DPC thì Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn có dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh kém hơn rất nhiều.

Trong bảng lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh thì khoản tiền thu từ bán hàng được xem là quan trọng nhất, nó cho biết khả năng hoạt động của doanh nghiệp. Vì thế ta xem xét bảng số liệu sau để thấy mối quan hệ của dòng tiền và khả năng hoạt động của doanh nghiệp.

Bảng 2.16: Bảng phân tích tỷ trọng tiền bán hàng trong doanh thu

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tiền thu bán hàng (nghìn đồng)	1.154.299.754	1.315.132.586	205.281.277
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771
Tỷ lệ tiền thu bán hàng trên doanh thu	110,00%	119,00%	80,00%

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Lượng tiền thu bán hàng, doanh thu, tỉ lệ tiền thu bán hàng trên doanh thu khá cao, năm 2017 là 110%, năm 2018 là 119% và năm 2019 là 80% doanh thu, đây là một biểu hiện tốt. Tuy nhiên bên cạnh đó các khoản chi trả cho người bán cũng tăng, tiền chi khác cũng tăng. Do đó đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng cường tìm cách quản lý dòng tiền của mình tốt hơn.

So sánh với DPC thì tỉ lệ tiền thu bán hàng trên doanh thu khá cao, năm 2018 là 110%, năm 2019 là 113%. Như vậy tỷ lệ thu bán hàng trên doanh thu của DPC cao hơn so với SPP.

Bảng 2.17: Bảng lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(122.040.257)	-	(7.588)
2. Tiền thu từ thanh lý nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	-	-	2.632.000
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của các đơn vị khác	(17.732.000)	-	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của các đơn vị khác	-	-	15.882.000
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	-	-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	-	-	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	1.098.590	1.956.636	198.142
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(138.673.667)	1.956.636	18.704.554

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán, Trích bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ)

Tiền thuần từ hoạt động đầu tư của doanh nghiệp năm 2017 là - 138.673.667 nghìn đồng, năm 2018 tăng lên đến 1.956.636 nghìn đồng, tăng 140.630.303 nghìn đồng, tức tăng hơn 100%. Đến năm 2019 dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư của doanh nghiệp tiếp tục tăng lên đến 18.704.554 nghìn đồng, tức tăng 855,9%. Trong khi dòng tiền từ hoạt động đầu tư của đối thủ DPC năm 2018, 2019 lần lượt là -318,612 nghìn đồng, và 41.859.624 nghìn đồng, chứng tỏ DPC vẫn gia tăng năng lực sản xuất bằng cách mua sắm thêm TSCĐ.

Bảng 2.18: Bảng lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
1. Tiền thu phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	-	2.424.558	-
2. Tiền chi trả vốn góp cho chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	-	-	-
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	968.925.794	1.771.974.117	26.372.573
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	(843.977.713)	(1.724.953.988)	(17.074.991)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	(6.510.250)	(2.655.557)	(142.895)
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	-	-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	118.437.831	46.789.129	9.154.688

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán, Trích bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ)

Dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính giảm dần qua các năm cho thấy khả năng thanh toán của công ty ngày càng xấu đi. Tuy nhiên khoản tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được cũng tăng trong năm luôn lớn hơn các khoản chi trả nợ gốc vay, chứng tỏ công ty luôn duy trì khoản vay nợ, điều này cũng là một phần gánh nặng đối với doanh nghiệp. Do đó công ty cần có biện pháp để hạn chế sử dụng tiền vay vì vay càng nhiều thì rủi ro càng cao. Giai đoạn 2017-2018, dòng tiền từ HĐ tài chính của SPP có nét tương đồng với DPC là cùng có xu hướng giảm, năm 2019 dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính của DPC tăng mạnh do sử dụng vốn vay đạt 27,986,876 nghìn đồng.

Qua phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ, ta thấy cách quản lý dòng tiền của doanh nghiệp không tốt. Công ty nên có chính sách quản lý dòng tiền phù hợp để cải thiện tình hình tài chính hiện tại,...Có như vậy dòng tiền thuần sẽ dương và ngày càng tăng, công ty sẽ vững hơn về việc sử dụng vốn.

2.2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Vòng quay hàng tồn kho

Bảng 2.19: Bảng phân tích vòng quay hàng tồn kho

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu \ Năm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771	5,51	- 76,89
Hàng tồn kho bình quân (nghìn đồng)	445.024.283	462.286.152	288.151.201	3,88	-37,67
Vòng quay HTK (lần, vòng)	2,35	2,39	0,89	1,70	-62,76

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Qua bảng tính trên cho ta thấy năm 2017 hàng tồn kho của công ty luân chuyển 2,35 vòng, năm 2018 hàng tồn kho của công ty luân chuyển 2,39 vòng, tăng 0,04 vòng so với năm 2017, tức 1,7%. Nhưng năm 2019 hàng tồn kho luân chuyển giảm mạnh xuống còn 0,89 vòng, tức giảm 62,76% so với năm 2018. Điều đó lại chứng tỏ được rằng công ty chưa quản lý và sử dụng hàng tồn kho được hiệu quả. Lý do vòng quay HTK thay đổi là do hàng tồn kho của công ty có sự thay đổi mạnh vào năm 2019 là do doanh thu thuần của doanh nghiệp giảm 76,89%, tuy nhiên hàng tồn kho chỉ giảm 37,67%, tốc độ giảm của doanh thu thuần nhanh hơn tốc độ giảm của hàng tồn kho do vậy vòng quay HTK năm 2019 giảm mạnh.

DPC cũng có xu hướng tăng số vòng quay hàng tồn kho, năm 2018 là 2,69 vòng, đến năm 2019 số vòng quay hàng tồn kho là 3,46 vòng.

Vòng quay khoản phải thu

Bảng 2.20: Bảng phân tích vòng quay khoản phải thu

Đơn vị: 1000đ

Năm Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
Các khoản phải thu NH (nghìn đồng)	346.286.480	370.851.701	235.309.050	7,09	-36,55
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771	5,51	-76,89
Vòng quay khoản phải thu (lần, vòng)	3,02	2,98	1,09	-1,32	-63,42

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Tỉ số trên cho thấy trong năm 2017 bình quân khoảng 3,02 lần mới thu hồi được nợ, năm 2018 tăng 2,98 lần so với năm 2017. Tỉ số này khá cao nhưng không mấy lo ngại đối với công ty. Năm 2019 giảm mạnh so với năm 2018, giảm còn 1,09 vòng, tuwscs 63,42%. Mặc dù số vòng quay phải thu giảm, tuy nhiên nguyên nhân giảm là do doanh thu thuần giảm mạnh, năm 2019 doanh thu thuần giảm 76,89% so với năm 2018, trong khi các khoản phải thu ngắn hạn chỉ giảm 36,55%, do vậy mà số vòng quay các khoản phải thu giảm mạnh. Kì thu tiền bình quân cao hay thấp còn phụ thuộc vào chính sách bán chịu của công ty và ngành nghề hoạt động của công ty.

Khác với SPP, đối thủ cạnh tranh DPC có xu hướng tăng số vòng quay phải thu khách hàng, năm 2018 là 7,09 vòng, đến năm 2019 số vòng quay phải thu khách hàng là 9,3 vòng.

Bảng 2.21: Bảng phân tích vòng quay tổng tài sản

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu \ Năm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771	5,51	- 76,89
Tổng tài sản (nghìn đồng)	1.094.141.032	1.164.551.198	800.627.337	6,44	-31,25
Vòng quay tài sản (lần, vòng)	0,96	0,95	0,32	-1,04	-66,32

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Cuối năm 2019, tài sản được luân chuyển với tốc độ 0,32 vòng/ năm nghĩa là mỗi 1 đồng vốn đầu tư vào tài sản, Công ty thu được 0,32 đồng doanh thu thuần. So với năm 2018, số vòng quay tài sản giảm 0,63 vòng. Xét cả giai đoạn 2017-2019 thì vòng quay tài sản đều ở mức dưới 1 vòng, so với mức trung bình ngành thì con số này vẫn còn ở mức thấp, thể hiện việc sử

dụng tài sản không hiệu quả để tạo ra doanh thu. Công ty cần có chính sách để cải thiện tình hình này.

Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng DPC cũng có xu hướng giảm số Vòng quay tài sản, năm 2018 là 1,54 vòng, đến năm 2019 số vòng quay tài sản là 1,36 vòng.

2.2.5. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Phân tích lợi nhuận:

Bảng 2.22: Bảng phân tích lợi nhuận

Chỉ tiêu \ Năm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch %	
				18-17	19-18
Lợi nhuận gộp (nghìn đồng)	121.800.660	129.346.728	(369.104.826)	6,20	- 385,36
Lợi nhuận thuần HĐKD (nghìn đồng)	26.508.540	17.618.232	(719.440.927)	- 33,54	-4.183,50
Lợi nhuận sau thuế (nghìn đồng)	21.572.268	12.439.554	(720.421.811)	- 42,34	-5.891,38
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771	5,51	- 76,89
Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần (%)	11,63	11,71	- 144,55	0,69	-1.334,42
Lợi nhuận thuần/Doanh thu thuần (%)	2,53	1,59	- 281,75	- 37,15	-17.820,1
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	2,06	1,13	- 282,13	- 45,15	-25.067,3

(Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán)

Tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)

Bảng 2.23. Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Lợi nhuận sau thuế (nghìn đồng)	21.572.268	12.439.554	(720.421.811)
Tổng TS bình quân (nghìn đồng)	1.094.141.032	1.164.551.198	800.627.337
ROA	0,02	0,01	(0,90)

Nhìn chung giai đoạn 2017-2019 ROA có giá trị giảm dần. ROA năm 2017 của Công ty là 2% nghĩa là mỗi 1 VNĐ tổng tài sản tạo ra 0,02 VNĐ lợi nhuận ròng. ROA năm 2018 thấp hơn năm 2017 chỉ có 1% và năm 2019 là do tỷ suất lợi ròng giảm xuống mức -0,9 tức giảm 91 lần, con số này là quá lớn, chứng tỏ việc sử dụng tài sản là không hiệu quả, cảnh báo nếu tình trạng này không được cải thiện thì doanh nghiệp có nguy cơ bị phá sản. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo tổng sản (ROA) này, đòi hỏi Công ty phải có những chính sách phù hợp về mục đích sử dụng tài sản của mình.

Ngược lại với SPP, thì Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng DPC có xu hướng tăng tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản bình quân, năm 2018 là 5,55%, đến năm 2019 số vòng quay tài sản là 9,8%.

Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Bảng 2.24. Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Lợi nhuận sau thuế (nghìn đồng)	21.572.268	12.439.554	(720.421.811)
Vốn chủ sở hữu bình quân (nghìn đồng)	263.445.710	277.990.650	(77.354.087)
ROE	0,08	0,04	9,31

ROE năm 2017 của Công ty là 0,08 lần hay 8% cho biết cứ 1 VNĐ vốn chủ sở hữu tạo ra 0,08 VNĐ doanh thu. ROE năm 2018 của Công ty là 0,04 lần hay 4% cho biết cứ 1 VNĐ vốn chủ sở hữu tạo ra 0,04 VNĐ doanh thu. ROE năm 2018 giảm 0,04 lần so với năm 2017, tương ứng tốc độ giảm 50%. ROE năm 2019 mặc dù đạt giá trị rất cao 9,31 lần, tuy nhiên đều do lợi nhuận sau thuế lỗ 720.421.811 nghìn đồng và vốn chủ sở hữu cũng giảm chỉ còn (77.354.087) nghìn đồng, do vậy giá trị ROE cao, tuy nhiên lại phản ánh hiệu quả kinh doanh cực kỳ kém, toàn bộ tài sản của doanh nghiệp là nguồn vốn vay, nguồn vốn tự chủ không có.

Đối thủ cạnh tranh là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng DPC có xu hướng tăng tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu bình quân, năm 2018 là 5,43%, đến năm 2019 tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu bình quân là 14,36%, tăng hơn 1,6 lần so với năm 2018.

Mặc dù lợi nhuận sau thuế năm 2017 thấp hơn lợi nhuận sau thuế năm 2018, tuy nhiên vốn chủ sở hữu năm 2017 thấp hơn nhiều so với năm 2018, hay tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế năm 2018 thấp hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu, do vậy mà ROE năm 2017 cao hơn ROE năm 2018. Năm 2018 doanh nghiệp tăng vốn nhưng mà sử dụng nguồn vốn kém hiệu quả.

Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

Bảng 2.25. Bảng phân tích tỷ số lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Lợi nhuận sau thuế (nghìn đồng)	21.572.268	12.439.554	(720.421.811)
Doanh thu thuần (nghìn đồng)	1.047.184.650	1.104.848.361	255.349.771
Tỷ suất LNR	0,02	0,01	(2,82)

Tỷ suất lợi nhuận ròng của Công ty năm 2017 là 0,02 hay 2% nghĩa là 1 đồng doanh thu thuần tạo ra 0,02 đồng lợi nhuận ròng. Mặc dù tỷ suất này là khá thấp, tuy nhiên năm 2017 lại là năm mà ROS có giá trị cao nhất. Năm 2018 ROS chỉ đạt 0,01 lần, giảm 50% so với năm 2017. Đến năm 2019, ROS giảm mạnh xuống -2,82 lần, tức là doanh nghiệp có doanh thu nhưng lại bị lỗ, và mức lỗ cao hơn 2,82 lần so với doanh thu thuần.

Đối thủ cạnh tranh là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng DPC có xu hướng tăng tỷ suất sinh lợi trên doanh thu thuần, năm 2018 là 3,28%, đến năm 2019 tỷ suất sinh lợi trên doanh thu thuần là 7,2%, tăng hơn 1,1 lần so với năm 2018.

Như vậy, đánh giá tình hình tài chính của công ty qua các chỉ tiêu tài chính, ta thấy các chỉ tiêu đều nói lên tình hình tài chính của Công ty không tốt, hoạt động không có hiệu quả, doanh nghiệp sử dụng vốn vay để duy trì hoạt động, điều này gây nên gánh nặng thanh toán lãi vay cho doanh nghiệp, nhất là trong hoàn cảnh doanh nghiệp đang trên bờ vực phá sản nếu như không cải thiện tình hình hiện nay. So sánh với công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng thì mọi chỉ tiêu của SPP đều yếu kém hơn nhiều, mặc dù quy mô nguồn vốn là như nhau.

2.3. Đánh giá tình hình tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm gần đây tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả chưa cao. So với năm 2018 thì năm 2019 lợi nhuận giảm đi, cho thấy những khó khăn mà công ty đang gặp phải trong vấn đề tài chính. Song song với việc cố gắng tăng lợi nhuận, đơn vị không ngừng mở rộng quy mô hoạt động của mình, không ngừng nâng cao thu nhập tạo thêm việc làm cho CBCNV.

Trong những năm vừa qua mặc dù nền kinh tế có nhiều biến động giá cả nguyên vật liệu đều tăng sự cạnh tranh trên thị trường diễn ra ngày càng quyết liệt... đã gây ra những khó khăn nhất định trong ngành nhựa nói chung và công ty nói riêng. Nhưng với sự nỗ lực của toàn thể ban lãnh đạo cũng như cán bộ công nhân viên, công ty đã được một số thành tựu đáng ghi nhận trong công tác tổ chức quản lý và sử dụng tài sản lưu động như:

Trong hoạt động kinh doanh công ty đã không ngừng khai thác những lợi thế có sẵn của mình như thị trường hoạt động rộng khắp; đa dạng sản phẩm; đảm bảo chất lượng sản phẩm tốt...

Công ty đã thực hiện tốt mọi nghĩa vụ với Nhà nước, luôn bảo toàn sử dụng và phát triển vốn có hiệu quả, nộp ngân sách đầy đủ và đúng quy định của cơ quan thuế.

Thực hiện tốt tổ chức bộ máy phân tích tài chính, bộ máy kế toán, cập nhật báo cáo kịp thời, cung cấp thông tin cho các đối tượng liên quan.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại

Quản lý hàng tồn kho

Tồn kho dự trữ là khoản mục chiếm tỷ lệ không nhỏ trong tổng số vốn lưu động của Công ty làm tăng chi phí lưu kho và tồn đọng vốn của công ty

Quản lý vốn:

Vay ngắn hạn tăng nhiều. Điều này gây ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động của công ty. Do hàng năm phải trả chi phí lãi vay ngân hàng nên công ty phải trích một phần lợi nhuận để trả lãi vay, do đó lợi nhuận còn lại rất ít, việc trích lập các quỹ là rất khó khăn, nguồn vốn chủ sở hữu vào thời điểm cuối năm có tăng lên nhưng mức tăng không đáng kể.

Điều này chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của công ty chưa cao. Với nguồn vốn tự có của công ty không đủ trang trải cho tài sản cố định. Do đó công ty buộc phải huy động vốn từ bên ngoài để bù đắp.

Vòng quay vốn lưu động

Những khó khăn lớn nhất của Công ty trong những năm qua là việc đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh. Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh trên sản xuất nhiều loại sản phẩm nên việc xác định nhu cầu vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng là rất phức tạp, đòi hỏi một lượng vốn tương đối lớn. Vì vậy để có thể đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh Công ty phải tự mình chủ động trong việc tìm nguồn tài trợ. Một trong những biện pháp huy động vốn Công ty sử dụng là vay vốn của các tổ chức tín dụng thông qua thế chấp. Nhưng việc vay vốn diễn ra chậm chạp, khó khăn và tốn kém do phải trải qua quá trình thẩm định, kiểm tra với nhiều thủ tục phức tạp. Nhiều khi làm cho Công ty mất đi những cơ hội kinh doanh tốt. Hơn nữa chi phí cho các khoản vay quá lớn sẽ làm cho chi phí lợi nhuận của Công ty giảm đi.

Khả năng thanh toán

Năm 2019 công ty gặp khó khăn trong thanh toán

Đối với các khoản phải thu: Các khoản phải thu năm 2018, năm 2019 là khá cao trong tổng tài sản lưu động, điều này làm cho lượng tiền mặt giảm,

công ty cần có biện pháp thu nợ kịp thời, không làm ứ đọng vốn quá lâu làm giảm khả năng sử dụng vốn.

Nguyên nhân: Công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất đồng thời do đặc điểm nguyên vật liệu của ngành thường có sự biến động, việc bảo quản chịu ảnh hưởng lớn của thời tiết, do hệ thống ngân hàng còn phức tạp trong việc cho các đơn vị vay vốn để sản xuất, bên cạnh đó là luật pháp chưa thông thoáng trong việc vay vốn của các đơn vị còn nhiều thủ tục. Những nguyên nhân trên làm cho khả năng thu nợ của công ty là thấp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 luận văn đã áp dụng các phương pháp phân tích ngang, phân tích dọc, phân tích tỷ suất để đánh giá năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên các nhóm chỉ tiêu tài chính. Luận văn cũng đã so sánh kết quả phân tích với công ty cùng ngành là Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng. Qua phân tích, luận văn đã phát hiện ra các điểm mạnh, điểm yếu và đó là cơ sở để luận văn đề xuất kiến nghị trong chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CHO CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

3.1. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

- Chiến lược phát triển trung và dài hạn: Công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội để mở rộng doanh thu, đảm bảo ổn định lâu dài; thực hiện đồng bộ các giải pháp về quản trị, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) có hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Quản trị rủi ro: Nếu không quản lý tốt rủi ro xảy ra trong quá trình kinh doanh sẽ không thể có hiệu quả lợi nhuận như mong muốn, vì vậy cần có chính sách quản trị chặt chẽ để hạn chế tối đa các thất thoát, rủi ro khi thực hiện các chính sách như quản trị rủi ro ký kết hợp đồng, rủi ro nợ phải thu khó đòi,...

- Chính sách giá: Cùng với việc chủ động được nguồn nguyên liệu, xây dựng quy trình sản xuất hợp lý, các sản phẩm của công ty có giá phải chăng, sức cạnh tranh cao trên thị trường, áp dụng chính sách chiết khấu linh hoạt.

Định hướng phát triển của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn giai đoạn năm 2020-2030:

- Cải tiến liên tục với mong muốn chất lượng cao, giá thành hạ.
- Đầu tư thích hợp cho các chương trình R&D, thúc đẩy nghiên cứu và phát minh công nghệ nhằm nâng cao năng lực sản xuất, tạo bước tiến đột phá về chất lượng sản phẩm.
- củng cố khối liên kết dọc Nhà cung cấp – Tổ chức – Khách hàng, hợp tác chặt chẽ trong việc chuyển giao công nghệ mới từ các nguyên vật liệu được tăng cường tính năng giảm độc hại và hỗ trợ khách hàng tối đa hóa năng suất và ổn định chất lượng sản phẩm.
- Áp dụng Lean production nhằm loại bỏ các lãng phí, hợp lý hóa quy trình sản xuất, ngăn ngừa sai lỗi ngay từ đầu.

- Vận dụng các hệ thống quản trị tiên tiến, tạo môi trường thuận lợi cho việc kiến tạo nguồn nhân lực, mời gọi nhân tài, gia tăng hiệu quả và hiệu suất các quá trình hoạt động trong chuỗi giá trị của Saplastic.

3.2. Giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn.

3.2.1. Về khái quát tình hình tài chính và tài trợ vốn

Tăng cường thêm vốn chủ sở hữu.

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường đều phải có một lượng vốn chủ sở hữu nhất định. Tuy loại hình doanh nghiệp mà lượng vốn đó có được từ đâu. Qua việc phân tích tình hình tài chính của công ty thì ta thấy lượng vốn chủ sở hữu cũng tăng lên qua các năm, có thể dễ dàng huy động trong những trường hợp bất thường của công ty. Mặt khác, vì là doanh nghiệp sản xuất nên vấn đề về cơ sở hạ tầng máy móc thiết bị, các công cụ dụng cụ cần thiết để nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng của công nhân viên. Cho nên việc tăng vốn chủ sở hữu là một biện pháp tốt và lâu dài để phát triển.

Công ty nên tăng phần lợi nhuận giữ lại hàng năm để tăng vốn chủ sở hữu. Điều này có thể dẫn đến sự phản ứng của các cổ đông vì làm giảm phần cổ tức mà họ nhận được. Tuy nhiên điều này là cần thiết vì sự đầu tư này sẽ mang lại lợi nhuận cao hơn cho các năm về sau. Ban giám đốc công ty cần đưa ra một chính sách phát triển hợp lý để có thể thuyết phục và có được sự ủng hộ của các cổ đông trong cả việc phát hành cổ phiếu và tăng lợi nhuận giữ lại.

Chú trọng đầu tư vốn

Trước tiên, muốn tiến hành sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp cần phải có một lượng vốn nhất định bao gồm vốn cố định, vốn lưu động và các vốn chuyên dụng khác. Nhiệm vụ của doanh nghiệp là phải tổ chức huy động

và sử dụng vốn sao có hiệu quả trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc tài chính, tín dụng và chấp hành pháp luật. Việc xác định lượng vốn và cơ cấu vốn hợp lý có vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Vì vậy công ty cần chú trọng đến một số vấn đề sau:

Xác định nhu cầu vốn tối thiểu cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, nếu xác định không chính xác dẫn đến tình trạng thừa vốn sản xuất kinh doanh gây ứ đọng làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Sau đó trên cơ sở nhu cầu vốn đã xác định công ty cần xây dựng kế hoạch huy động vốn, lựa chọn nguồn tài trợ thích hợp, xác định khả năng vốn tự có, sử dụng thật hiệu quả vốn tự có của doanh nghiệp.

Ngoài ra, công ty cũng nên lập kế hoạch cho việc phân phối sao cho có hiệu quả như mua sắm TSCĐ, dự trữ nguyên vật liệu, vốn bằng tiền sao cho hợp lý, phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của các kỳ trước, tham khảo tài liệu của các doanh nghiệp khác trong cùng ngành đồng thời kết hợp với các dự định về kinh doanh, sự biến động của thị trường và đặc điểm sản xuất của công ty trong kỳ.

3.2.2. Về nâng cao hiệu quả dòng tiền

Qua phân tích tình hình tài chính của Công ty ta thấy: Công ty thường bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn do việc xây dựng các công trình khách hàng nợ tiền và trả muộn cho công ty. Năm 2018, 2019 công ty gặp khó khăn trong thanh toán.

Đối với nguồn vốn: công ty đang bị lỗ nặng, lỗ lớn hơn vốn góp của công ty, do vậy công ty cần huy động vốn tự có, đồng thời có biện pháp tăng doanh thu, cắt giảm trí nhân sự không thực sự cần thiết để giảm áp lực chi phí cho công ty, tạm thời duy trì đầu ra và duy trì hòa vốn để tiếp tục gia tăng năng lực sản xuất. Ngoài ra, công ty cần có biện pháp thu nợ kịp thời, không làm ứ đọng vốn quá lâu làm giảm khả năng sử dụng vốn nên Công ty thường

phải vay nợ để bù đắp cho khoản này, làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty cần phải có một chính sách thanh toán hợp lý.

- Trước hết phải quản lý tốt các khoản phải thu, nhanh chóng thu hồi công nợ. Giảm giá, chiết khấu hợp lý với những khách hàng mua số lượng lớn và thanh toán đúng hạn.

Thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo nhằm mục đích vừa không làm mất thị trường vừa thu hồi được các khoản nợ dây dưa khó đòi. Bởi lẽ, trên thực tế, rõ ràng là nếu công ty áp dụng các biện pháp quá cứng rắn thì cơ hội thu hồi nợ lớn hơn nhưng sẽ khiến cho khách hàng khó chịu dẫn đến việc họ có thể cắt đứt các mối quan hệ làm ăn với công ty. Vì vậy, hết thời hạn thanh toán, nếu khách hàng vẫn chưa trả tiền thì công ty có thể tiến hành quy trình thu hồi nợ theo các cấp độ:

- Gọi điện, gửi thư nhắc nợ, thư khuyến nhủ hoặc thư chuyển cho cơ quan chuyên trách thu hồi giúp.
- Cử người đến gặp trực tiếp khách hàng để đòi nợ.
- Cuối cùng, nếu các biện pháp trên không thành công thì phải uỷ quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lý.

Mặt khác, đối với các khoản nợ bị khách hàng chiếm dụng cũ, Công ty cần phải dứt điểm theo dõi chặt chẽ và tuân thủ theo nguyên tắc: Các khoản nợ cũ phải dứt điểm so với các khoản nợ mới phát sinh.

Ngoài ra, khi nền kinh tế thị trường ở nước ta ngày càng phát triển, Công ty có thể nghiên cứu xem xét chính sách thay thế tín dụng bằng đáu nợ (Factoring). Thực chất của chính sách này là việc doanh nghiệp giảm thiểu các khoản phải thu, phải trả trong cân đối tài chính nhằm tạo ra một bức tranh tài chính thuận lợi hơn cho hoạt động kinh doanh thông qua một loại công ty tài chính trung gian là Factoring. Các khoản phải thu, phải trả xuất hiện khi

Công ty có việc mua chịu và bán chịu. Khi đó, công ty Factoring sẽ đứng ra làm trung gian thanh toán các khoản này với một tỷ lệ chiết khấu thoả thuận (Thông thường là cao hơn lãi suất vay tín dụng ngắn hạn).

Đối với nợ phải thu: Trước khi ký kết hợp đồng với khách hàng công ty cần đưa ra thảo luận và thống nhất các điều khoản về thanh toán với khách hàng như: định rõ thời hạn trả tiền, phương thức thanh toán, điều khoản vi phạm hợp đồng.... một cách cụ thể. Nếu bên nào vi phạm hợp đồng thì bên đó phải chịu hoàn toàn trách nhiệm bồi thường và thực hiện đầy đủ các điều khoản để cam kết trong hợp đồng.

Công ty nên có chính sách tín dụng hợp lý đối với khách hàng để nâng cao hơn nữa tốc độ thu hồi nợ như: chính sách bán chịu, chính sách chiết khấu giảm giá hàng bán đối với hợp đồng có giá trị lớn, khách hàng thường xuyên và khách hàng thanh toán tiền sớm. Đồng thời phải có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng nếu có trường hợp vượt quá thời hạn thanh toán trong hợp đồng thì DN được thu lãi suất tương ứng với lãi suất quá thời hạn của ngân hàng.

Công ty cần phải đề ra những biện pháp đối với những khách hàng không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn đã được gia hạn thanh toán mà chưa thanh toán được. Trong trường hợp khách không có khả năng thanh toán thì DN phải có hình thức xử phạt nhất định. Nếu mới phát sinh thì nên áp dụng biện pháp mềm mỏng, mang tính chất yêu cầu. Sau một thời gian không có biến chuyển công ty có thể cử người xuống tận nơi, dùng biện pháp cứng rắn hơn, đưa ra cơ sở pháp lý bắt buộc khách hàng trả nợ. Nếu khách hàng vẫn dây dưa có tình không trả nợ có thể thuê hoặc bán nợ cho công ty chuyên mua bán nợ hoặc yêu cầu tòa án giải quyết.

Bên cạnh đó công ty cần lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi. Việc lập dự phòng này sẽ đảm bảo cho công ty tránh được rủi ro khi không thu hồi được các khoản phải thu đến hạn, tránh những khó khăn về tài chính của công ty.

Còn đối với các khoản nợ phải trả. Nợ phải trả là nguồn vốn quan trọng trong HDSXKD của doanh nghiệp, do đó DN cần phải nghiêm chỉnh chấp hành thanh toán các khoản nợ đến hạn. Nhờ vậy mới đảm bảo uy tín cho DN trước nhà cung cấp và các tổ chức tín dụng. DN cần phải tận dụng xin gia hạn nợ để tăng thời gian chiếm dụng vốn.

Với những trường hợp được cấp tín dụng thương mại từ nhà cung cấp kèm theo chính sách chiết khấu thanh toán thì công ty nên cân nhắc kỹ lưỡng xem có nên chấp nhận thanh toán sớm để được hưởng chiết khấu hay không. Điều cần cân nhắc kỹ ở đây là so sánh lãi suất tín dụng thương mại được hưởng(nếu chấp nhận thanh toán sớm) với chi phí cơ hội của công ty.

Trường hợp công ty đang cần tiền để đầu tư vào dự án được ước tính là có tỷ suất sinh lời lớn hơn lãi suất tín dụng thương mại thì công ty nên hy sinh lợi ích từ việc nhận chiết khấu thanh toán., chấp nhận trả tiền (trong thời hạn tín dụng cho phép) để đầu tư vào dự án đó với hi vọng mang lại hiệu quả tài chính lớn cho công ty trong tương lai.

Trường hợp công ty không có dự án nào cần đầu tư, nhưng việc trả tiền sớm (để được nhận chiết khấu) của công ty làm thiếu hụt vốn tạm thời cho nhu cầu thanh toán tức thì, công ty phải đi vay lớn hơn lãi suất tín dụng thương mại thì công ty nên chọn phương án trả chậm (trong thời hạn tín dụng cho phép) để dùng tiền trả chậm đó để tài trợ vốn cho nhu cầu chi trả cấp thiết thay vì phải đi vay với chi phí cao.

3.2.3. Về hiệu quả kinh doanh

Về công tác đầu tư và quản lý tài sản cố định

Công ty phải tăng cường hơn nữa việc đầu tư máy móc thiết bị cho sản xuất và để đảm bảo cho việc đầu tư có hiệu quả Công ty phải giao cho các phân xưởng lập kế hoạch và xác định rõ nhu cầu đầu tư của mình để có trình tự ưu tiên đầu tư hợp lý, tránh việc xây dựng, mua sắm tài sản nhưng chưa sử

dụng đến dễ phát sinh hao mòn hữu hình lẫn vô hình. Đồng thời, trước khi quyết định đầu tư cần phải thiết lập dự án nghiên cứu tính khả thi và hiệu quả của nó để có sự lựa chọn đúng đắn ít rủi ro, đặc biệt đối với các tài sản có giá trị lớn và những công trình xây dựng.

Phân cấp quản lý tài sản cố định cho các phân xưởng nhằm nâng cao trách nhiệm vật chất của từng đơn vị để đảm bảo tài sản được sử dụng tốt hơn.

Nên thường xuyên kiểm tra đánh giá lại giá trị tài sản cố định để có biện pháp thích hợp như là phát hiện hư hỏng để sửa chữa hay tiến hành thanh lý những tài sản không sử dụng để giải phóng vốn.

Về tình hình quản lý và sử dụng vốn kinh doanh

Một khó khăn đối với Công ty là thiếu vốn. Do đó Công ty cần phải cố gắng tăng cường thêm vốn chủ sở hữu bằng cách huy động thêm từ các thành viên cũ, tăng cường liên kết liên doanh với các đơn vị trong ngành và ngoài ngành, hỗ trợ lẫn nhau trong việc vay vốn, ứng vốn cho thi công. Nếu làm được điều này thì tính tự chủ của Công ty sẽ tăng đáng kể, làm giảm áp lực về lãi vay của Công ty. Ngoài ra, Công ty cần phải gia tăng tỉ lệ tích lũy vốn bằng cách tăng quỹ đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, tăng cường mối quan hệ tốt với các Công ty, các tổ chức tài chính, Ngân hàng để có thể tìm được các khoản tín dụng với lãi suất ưu đãi.

Về khả năng sinh lợi

Để nâng cao doanh thu và lợi nhuận cũng như vị thế cạnh tranh Công ty nên tập trung vào các mặt hàng, sản phẩm chủ lực, đem lại biên lợi nhuận lớn cho doanh nghiệp.

Lập một dự toán tổng hợp: dự toán mua – bán hàng, dự toán giá vốn hàng bán, dự toán chi phí hoạt động,... Từ đó chủ động hơn trong việc sử dụng tài nguyên và duy trì việc kiểm tra tài chính nhằm đo lường những thành quả đạt được.

Nâng cao khả năng thanh toán

Công ty cần theo dõi chi tiết theo thời gian và đối tượng của các khoản nợ ngắn hạn để phân loại các khoản nợ đã đến hạn để có kế hoạch trả nợ hợp lý đặc biệt là các khoản vay đến hạn nếu vay từ các ngân hàng, nếu không trả đúng hạn cũng gây mất uy tín.

Bên cạnh đó, công ty cũng cần chú trọng hơn nữa trong việc thu hồi công nợ và có những biện pháp thu hút khách hàng để giải phóng hàng tồn kho để tăng cường khả năng thanh toán.

Đảm bảo lượng tiền mặt nhất định để thanh toán các khoản vay gần đến hạn. Kể cả các khoản nợ chưa đến hạn công ty cũng cần đề phòng rủi ro từ phía chủ nợ cần thanh toán gấp, công ty cũng dự trữ tiền mặt để thanh toán.

Đối với các khoản phải trả người bán: để giữ vững uy tín của công ty đối với các đối tác kinh doanh, đặc biệt đối với nhà cung cấp khi nợ phải trả người bán chiếm tỷ trọng lớn trong nợ phải trả thì công ty phải đảm bảo khả năng thanh toán nợ và đảm bảo thanh toán đúng hạn cho đối tác.

Khai thác hiệu quả nguồn tài trợ bên ngoài

Vay ngắn hạn tăng nhiều. Điều này gây ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động của công ty. Để đảm bảo sự cân đối giữa nguồn vốn đi chiếm dụng và bị chiếm dụng, đồng thời với việc thực hiện tốt nợ phải thu như trên, Công ty cần gia tăng chiếm dụng hợp lý nhưng vẫn đảm bảo được khả năng thanh toán bằng cách: bộ phận mua hàng cần tích cực tìm kiếm khách hàng và thỏa thuận với những khách hàng cung ứng để được hưởng chính sách trả chậm.

Đối với những biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Cần kiểm soát chi phí nguyên liệu

Công tác thu mua nguyên liệu là khâu đầu tiên cần phải được chú trọng, tổ thu mua nguyên liệu phải được trang bị đầy đủ kiến thức và thiết bị kiểm phẩm để đảm bảo nguyên liệu đầu vào đạt yêu cầu sản xuất.

Phải theo dõi lượng nguyên liệu biến động hàng ngày để xác định thời điểm mua hàng thích hợp vừa đảm bảo cho sản xuất mà không phải phát sinh thêm nhiều chi phí lưu kho. Đồng thời phải chủ động trong việc nắm bắt giá cả thị trường trong và ngoài nước để xác định giá cả thu mua hợp lý.

Quản lý chặt hơn trong khâu sản xuất để tránh những hư hỏng đáng tiếc, gây lãng phí. Công ty nên phân công trách nhiệm cụ thể cho từng tổ sản xuất, quy định trách nhiệm cụ thể nếu sản phẩm hư hỏng, và sẵn sàng khen thưởng nếu như họ làm tốt so với yêu cầu.

Kiểm soát chi phí quản lý

Ban quản trị của công ty cần tăng cường quản lý, giám sát để kịp thời phát hiện ra những sai sót trong kinh doanh. Bên cạnh đó cần tổ chức một bộ phận trong phòng KHTC để thực hiện phân tích, đánh giá được năng lực của đối thủ cạnh tranh từ đó đưa ra chiến lược kinh doanh tốt nhất, tối đa hóa lợi nhuận nhất.

Hoàn thiện công tác quản lý, sắp xếp và tổ chức bộ máy tinh gọn, nâng cao năng lực điều hành của cán bộ quản lý thông qua tiêu chuẩn hoá trách nhiệm và nhiệm vụ.

Xây dựng kế hoạch đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ quản lý cho đội ngũ cán bộ công nhân viên trẻ có tinh thần trách nhiệm đối với công việc, nhạy bén với tình hình thị trường, năng động trong kinh doanh, biết kết hợp hài hoà giữa yêu cầu đào tạo trường lớp và thực tiễn trong hoạt động kinh doanh, kịp thời bổ sung nguồn cán bộ đủ năng lực đáp ứng được yêu cầu đổi mới trong phương thức kinh doanh của công ty.

Kiểm soát chặt chẽ, giải quyết dứt khoát vấn đề công nợ, thường xuyên đôn đốc thu hồi công nợ, đối chiếu và xác nhận công nợ hàng tháng.

Hàng tháng, Công ty nên đưa ra định mức sử dụng văn phòng phẩm để ngăn ngừa việc dùng lãng phí tài sản của Công ty.

Thông qua những lần hội họp, đề cao vai trò tích cực về ý thức của mỗi cá nhân để khuyến khích việc sử dụng tài sản chung của Công ty một cách tiết kiệm, hiệu quả.

3.3. Điều kiện áp dụng

3.3.1. Đối với Nhà nước

Nhà nước cần hoàn thiện hệ thống quy định về pháp luật. Hệ thống quy phạm pháp luật đầy đủ, chính xác sẽ tạo ra môi trường tốt, lành mạnh, an toàn sẽ thúc đẩy hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam. Giảm bớt thủ tục hành chính tạo điều kiện cho lưu thông hàng hoá thông thoáng hơn giúp doanh nghiệp tăng nhanh vòng quay vốn, tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh...

Hoàn thiện các quy định về chế độ kế toán hiện hành, bên cạnh đó bổ sung, cập nhật hệ thống chuẩn mực kế toán cho phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế tạo môi trường bền vững cho các doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường.

Chính phủ tăng cường các biện pháp ổn định kinh tế vĩ mô nhằm tạo điều kiện cho Công ty, kinh doanh được an toàn và hiệu quả. Xây dựng các chính sách nhằm tăng cường tính gắn kết giữa các doanh nghiệp cùng ngành để hỗ trợ, bổ sung cho nhau đủ sức cạnh tranh để tham gia vào một thị trường lớn.

Nhà nước cần tổ chức công tác kiểm toán, vì nó sẽ tạo ra một môi trường tài chính lành mạnh cho các doanh nghiệp, tạo ra một hệ thống thông tin chuẩn xác cung cấp cho các đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính doanh nghiệp.

Xây dựng hệ thống chỉ tiêu chung của ngành, của nền kinh tế để trên cơ sở đó làm căn cứ, chuẩn mực đánh giá chính xác thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong tương quan so sánh với doanh nghiệp cùng ngành, với đà phát triển kinh tế nói chung là rất cần thiết. Đây là một việc lớn đòi hỏi phải

có sự phối hợp của nhiều bộ ngành, các cơ quan hữu quan và sự thống nhất từ trung ương tới địa phương. Chính phủ và các bộ ngành, tùy thuộc chức năng nhiệm vụ và quyền hạn mà có sự quan tâm, đầu tư thích đáng về vật chất, con người... vào việc xây dựng hệ thống chỉ tiêu chung này.

Tuy nhiên, cốt lõi là ở bản thân các doanh nghiệp phải cần đánh giá và nhận thức đúng thực trạng của mình, từ đó khắc phục điểm yếu, phát huy điểm mạnh để nâng cao năng lực cạnh tranh.

3.3.2. Đối với Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn

Để thực hiện có hiệu quả được các giải pháp trên, các nhà quản trị công ty cần quan tâm và giải quyết những vấn đề như sau:

- Bổ sung các giải pháp để khắc phục những hạn chế, thiếu sót trong công tác quản lý, thanh toán công nợ các khoản phải thu nhằm nâng cao khả năng tài chính, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn trong thời gian tới. Hoạch định, sử dụng nguồn lực tài chính một cách hiệu quả bằng việc xây dựng các mục tiêu cụ thể trong ngắn hạn và dài hạn phù hợp với mục tiêu chiến lược dài hạn của Công ty.

- Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin để đồng bộ hóa và cập nhật kịp thời dữ liệu về hoạt động sản xuất kinh doanh. Thực hiện ổn định sản xuất, phát triển hoạt động kinh doanh theo các chiến lược, mục tiêu đã đề ra. Xây dựng và ban hành hệ thống chỉ tiêu giám sát, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Quan tâm tới công tác tuyển dụng, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho các cán bộ công nhân viên trong công ty, phát huy nguồn nhân lực sẵn có và có những chính sách phúc lợi cho người lao động.

KẾT LUẬN

Cũng như ở bất kỳ một doanh nghiệp nào, tình hình tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn là vấn đề đáng quan tâm của chủ doanh nghiệp cũng như nhiều đối tượng liên quan khác. Tình hình tài chính như quy mô tài sản, nguồn vốn, hiệu quả quá trình sản xuất kinh doanh và khả năng sinh lợi cũng như tình hình công nợ và khả năng thanh toán của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn có những điểm tồn đọng đòi hỏi cần thiết được khắc phục để từng bước khẳng định vị trí của mình trên thương trường, cải thiện năng lực tài chính hiện tại.

Qua phân tích thực trạng tài chính của Công ty thông qua một số công cụ ta thấy được vai trò của việc phân tích báo cáo tài chính. Nếu phân tích tài chính chính xác sẽ mang đến cho doanh nghiệp hiệu quả cao, giảm được chi phí đáng kể cho hoạt động quản lý. Phân tích tài chính doanh nghiệp cần được đặt lên vị trí xứng đáng trong chính sách quản lý kinh tế- tài chính của nhà nước. Trước hết nhà nước và các doanh nghiệp cần phải nhận thức được tầm quan trọng của nó, thấy được sự cần thiết phải phân tích trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua toàn bộ quá trình phân tích về tình hình báo cáo tài chính tài chính của Công ty cổ phần bao bì nhựa Sài Gòn, nhìn chung Công ty hoạt động kinh doanh rất kém hiệu quả, doanh nghiệp cần tìm giải pháp để duy trì hoạt động, nếu không dễ dẫn đến đứng trên bờ vực phá sản, không cạnh tranh được trên thị trường.

Trong thời gian qua với sự giúp đỡ nhiệt tình của thầy cô giáo và tập thể nhân viên Phòng Tài chính – kế toán của Công ty đã giúp đỡ em hoàn thiện luận văn. Đó là việc phân tích tài chính trên cơ sở số liệu của báo cáo tài chính để đánh giá tình hình tài chính của Công ty. Tuy nhiên với những hiểu

biết còn hạn chế của mình và khó khăn về nguyên nhân nguồn gốc các con số trên các báo cáo tài chính nên việc rất khó do đó bài viết không tránh khỏi thiếu sót em rất mong có sự đóng góp và giúp đỡ của thầy cô giáo và nhân viên Phòng Kế toán Công ty để bài viết được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngô Thế Chi (2016) *Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp*. NXB Thống kê
2. Nguyễn Văn Công (2017), *Phân tích báo cáo tài chính* NXB Đại học kinh tế quốc dân
3. Nguyễn Trọng Cơ (2017), *Phân tích tài chính*, NXB Tài chính
4. Trần Mạnh Dũng (2018), *Báo cáo tài chính Trình bày, phân tích, kiểm tra và kiểm toán*, NXB Tài chính, Hà Nội
5. *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính* (2019), trường đại học Lao động - xã hội, NXB Lao động, Hà Nội
6. Nguyễn Đăng Hạc (2016), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Xây dựng
7. Nguyễn Năng Phúc (2016), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội
8. Nguyễn Hải San (2017), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê